



ВІСНИК

Бердянського університету менеджменту і бізнесу

науковий економічний
журнал

№ 1 (25)

2014

Редакційна колегія:

Л. І. Антошкіна, д-р екон. наук, професор (головний редактор); **Е. М. Лібанова**, академік НАН України, д-р екон. наук, професор; **В. Ф. Беседін**, д-р екон. наук, професор; **І. К. Бондар**, д-р екон. наук, професор; **В. А. Вісящев**, д-р екон. наук, професор; **В. І. Губенко**, д-р екон. наук, професор; **А. Б. Качинський**, д-р техн. наук, професор; **В. М. Лич**, д-р екон. наук, професор; **О. В. Макарова**, д-р екон. наук, професор; **Ю. В. Макогон**, д-р екон. наук, професор; **О. В. Мартякова**, д-р екон. наук, професор; **В. М. Михайленко**, д-р техн. наук, професор; **В. П. Пелішенко**, д-р екон. наук, професор; **І. В. Петенко**, д-р екон. наук, професор; **Н. В. Ушенко**, д-р екон. наук, професор; **О. Ю. Рудченко**, д-р екон. наук; **І. О. Сингаївський**, д-р екон. наук, професор; **О. П. Сологуб**, д-р екон. наук, професор; **Д. М. Стеченко**, д-р екон. наук, професор; **О. С. Чмир**, д-р екон. наук, професор; **О. Ю. Чубукова**, д-р екон. наук, професор.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія KB № 13894-2868P

Науковий економічний журнал
«Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу»
внесено до переліку фахових видань України
(постанова ВАК України № 1-05/4 від 14 жовтня 2009 р.)

Матеріали друкуються українською, російською та англійською мовами

Засновник:

ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»

*Рекомендовано до друку вченою радою
ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(протокол № 8 від 26.02.2014 р.)*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Переклади і передруки дозволяються лише за згодою автора та редакції.

Журнал заснований у 2008 році.
Виходить щоквартально.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 71118, м. Бердянськ, вул Свободи, 117-А
Тел. 8 (06153) 6-48-54

© Бердянський університет менеджменту і бізнесу, 2014

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Тарлопов І. О.

КОНЦЕПЦІЯ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО МАРКЕТИНГУ У СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	12
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Антошкіна Л. І., Беседін В. Ф.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ У ПРОМИСЛОВOSTІ УКРАЇНИ.....	16
---	----

Бажан І. І.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ РЕСУРС ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ.....	23
---	----

Баланда А. Л., Надрага В. І.

ІНСТИТУТИ І СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ.....	26
--	----

Богашко О. Л.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	32
--	----

Вороновський Б. І.

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.....	37
--	----

Горпинич О. В.

НАСЛІДКИ НАДКОНЦЕНТРАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА І ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ.....	40
--	----

Каткова Т. І., Чиріков О. Ю.

АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ РОСТУ ЕКОНОМІКИ.....	43
---	----

Польцин Я.

ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКУ ОСВІТАНСЬКИХ ПОСЛУГ.....	47
---	----

Рунчева Н. В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА У КОРПОРАТИВНИХ АГРОФОРМУВАННЯХ.....	55
--	----

Семикіна М. В., Красножон Н. С.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ПРОЦЕС СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	59
--	----

Соловйов Д. І.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МОНІТОРИНГУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	63
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ганіч Л. В.

АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАЦІВНИКІВ НА МІКРОРІВНІ.....	67
--	----

Курова Т. Г., Заболотня К. О.

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	70
--	----

Олійник О. О., Олійник Т. І.

СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	73
---	----

<i>Передерій Л. В.</i>	
ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ОБ'ЄКТАМИ (ЧАСТИНА II)	77
<i>Порватова Н. М.</i>	
РОЗРАХУНОК ПОТОЧНИХ ВИТРАТ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА МІНІМАЛЬНОЇ ЦІНИ ПРОДАЖУ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ	84
<i>Рюміна Є. Л.</i>	
ВИКОРИСТАННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ТА МЕТОДІВ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР.....	87
<i>Скриль О. К.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ».....	90

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Антошкін В. К.</i>	
РІВЕНЬ І ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ	95
<i>Бритвенко А. С.</i>	
ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	100
<i>Кірова Л. Л.</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ.....	103
<i>Клименко А. А.</i>	
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК АГРАРНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ	108
<i>Межеевський Д. Є., Пайонк К.</i>	
ЕНЕРГЕТИЧНА ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ГРОМАД/РЕГІОНІВ. ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ	111
<i>Пелішенко В. П., Куманецький С. А.</i>	
СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ.....	118
<i>П'ятак І. В.</i>	
ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА КЛАСТЕРНИХ ЗАСАДАХ.....	123

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<i>Міхов Л. І.</i>	
СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	127
<i>Ушенко Н. В.</i>	
МІГРАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: МОТИВАЦІЙНО-ПОТРЕБОВИЙ АСПЕКТ.....	132
<i>Шаповалова Е. В., Нікітіна Н. В.</i>	
МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	139

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Комарова І. В.</i>	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ КРАЇН СНД.....	143
<i>Малишенко К. А.</i>	
ЕЛЕКТРОННІ СИСТЕМИ ТОРГІВ ТА ІНФОРМАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОНДОВОГО РИНКУ	150

Степанова В. О.

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ДИНАМІКУ ЗОЛOTOВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ	154
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Георгієва А. І., Колесник Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	158
--	-----

АНОТАЦІЇ	162
----------------	-----

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	167
-----------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Тарлопов И. О.

КОНЦЕПЦИЯ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	12
--	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Антошкина Л. И., Беседин В. Ф.

ПРОДУКТИВНОСТЬ ТРУДА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ.....	16
--	----

Бажан И. И.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕСУРС КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ	23
---	----

Баланда А. Л., Надрага В. И.

ИНСТИТУТЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ В УКРАИНЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ	26
---	----

Богашко А. Л.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	32
---	----

Вороновский Б. И.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	37
---	----

Горпинич О. В.

ПОСЛЕДСТВИЯ НАДКОНЦЕНТРАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ	40
--	----

Каткова Т. И., Чириков А. Ю.

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ РОСТА ЭКОНОМИКИ	43
--	----

Польцин Я.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	47
---	----

Рунчева Н. В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В КОРПОРАТИВНЫХ АГРОФОРМИРОВАНИЯХ	55
--	----

Семыкина М. В., Красножон Н. С.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ПРОЦЕСС СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	59
---	----

Соловьев Д. И.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ	63
--	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Ганич Л. В.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РАБОТНИКОВ НА МИКРОУРОВНЕ	67
---	----

Курова Т. Г., Заболотная К. А.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ	70
--	----

<i>Олейник О. А., Олейник Т. И.</i>	
СТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	73
<i>Передерий Л. В.</i>	
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБЪЕКТАМИ (ЧАСТЬ II)	77
<i>Порватова Н. М.</i>	
РАСЧЕТ ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ РЕАЛИЗАЦИИ И МИНИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА	84
<i>Рюмина Е. Л.</i>	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР	87
<i>Скрыль О. К.</i>	
ОСОБЕННОСТИ ТРАКТОВКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»	90

РАЗВИТИЕ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Антошкин В. К.</i>	
УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	95
<i>Бритвенко А. С.</i>	
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПОДСОЛНЕЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	100
<i>Кирова Л. Л.</i>	
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ СЕТЕВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ	103
<i>Клименко А. А.</i>	
ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА.....	108
<i>Межеевский Д. Е., Пайонк К.</i>	
ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩИН/РЕГИОНОВ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ	111
<i>Пелишенко В. П., Куманецкий С. А.</i>	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАПОРОЖСКОМ РЕГИОНЕ	118
<i>Пятак И. В.</i>	
ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА КЛАСТЕРНЫХ ОСНОВАХ.....	123

ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ТРУДА, СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

<i>Михов Л. И.</i>	
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	127
<i>Ушенко Н. В.</i>	
МИГРАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ: МОТИВАЦИОННО-ПОТРЕБНОСТНЫЙ АСПЕКТ	132
<i>Шаповалова Э. В., Никитина Н. В.</i>	
МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	139

ДЕНЬГИ, ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

<i>Комарова И. В.</i>	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА СТРАН СНГ	143

Мальшенко К. А.

ЭЛЕКТРОННЫЕ СИСТЕМЫ ТОРГОВ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА.....	150
---	-----

Степанова В. А.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ДИНАМИКУ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ.....	154
--	-----

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Георгиева А. И., Колесник Н. В.

ОСОБЕННОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ	158
--	-----

АННОТАЦИИ	162
------------------------	------------

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	167
---------------------------------	------------

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<i>Tarloпов I. O.</i> THE CONCEPT OF CORPORATE MARKETING IN THE SYSTEM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.....	12
--	----

NATIONAL ECONOMY AND ITS MANADGEMENT

<i>Antoshkina L. I., Besedin V. F.</i> INDUSTRIAL PRODUCTIVITY OF UKRAINE	16
<i>Bazhan I. I.</i> INTELLECTUAL RESOURCES AS A FACTOR OF INNOVATION MODELS	23
<i>Balanda A. L., Nadruga V. I.</i> INSTITUTIONS AND SOCIAL RISKS IN UKRAINE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE INTERCONNECTION	26
<i>Bogashko O. L.</i> THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF COMPETITIVENESS NATIONAL ECONOMY IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....	32
<i>Voronovskiy B. I.</i> ECONOMIC RELATIONS AT THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES.....	37
<i>Gorpinich O. V.</i> IMPLICATIONS NADKONSENTRATSIYI AGROINDUSTRIAL PRODUCTION AND LAND RESOURCES IN UKRAINE	40
<i>Katkova T. I., Chirikov A. Y.</i> ANALYSIS AND MODELING OF THE GROWTH OF THE ECONOMY	43
<i>Polcyn J.</i> THE EFFECTIVENESS OF EDUCATION MARKET	47
<i>Runcheva N. V.</i> EFFICIENCY OF SPECIALIZATION AND CONCENTRATION OF PRODUCTION IN CORPORATE AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	55
<i>Semykina M. V., Krasnozhon N. S.</i> THE IMPACT OF INNOVATION ON THE PROCESS OF SEGMENTATION OF THE LABOR MARKET THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	59
<i>Solovyov D. I.</i> IMPROVEMENT OF MONITORING OF FUNCTIONING OF TOURIST SPHERE BASED ON THE IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM OF INDICATORS OF ITS EFFECTIVENESS	63

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

<i>Ganych L. V.</i> AN ANALYSIS OF THE STATE OF MANAGEMENT OF WORKERS LABOUR POTENTIAL IS ON MICROLEVEL	67
<i>Kurova T. G., Zabolotnya K. O.</i> MATHEMATICAL MODEL OF WHOLESALE TURNOVER OF TRADE ENTERPRISES OF TRADE IN UKRAINE.....	70

<i>Oliynik O. O., Oliynik T. I.</i>	
THE ESTABLISHMENT OF HOLDING COMPANIES IN AGRICULTURE OF UKRAINE: THEORETICAL ASPECT	73
<i>Perederiy L. V.</i>	
PROGNOSIS FOR SUPPORT IN MAKING DECISIONS IN MANAGEMENT OF ECONOMIC OBJECTS (PART II)	77
<i>Porvatova N. M.</i>	
THE CURRENT IMPLEMENTATION COSTS AND MINIMUM PRICES SOFTWARE VENDORS	84
<i>Ryumina E. L.</i>	
USE OF SCIENTIFIC APPROACHES AND METHODS FOR FORMING RECREATIONAL AND TOURIST CLUSTER STRUCTURE	87
<i>Scryl O. K.</i>	
FEATURES OF INTERPRETATION OF ECONOMIC CATEGORY «ECONOMIC STABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES»	90

PRODUCT DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

<i>Antoshkin V. K.</i>	
THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION OF REGIONS AND THEIR IMPACT ON SOCIO-ECONOMIC SECURITY	95
<i>Britvenko A. S.</i>	
MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF SUNFLOWER PRODUCTION	100
<i>Kirova L. L.</i>	
IMPROVE THE MECHANISM OF STATE SUPPORT FOR NETWORK FORMS OF ENTERPRISE IN AGRICULTURAL SECTOR BORDER REGION	103
<i>Klimenko A. A.</i>	
FORMATION AND DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL REGIONAL MARKETS	108
<i>Mierzejewski D. J., Pajank K.</i>	
ENERGETIC SECURITY AND FINANCIAL SECURITY OF COMMUNITIES/REGIONS. ECONOMIC CONDITIONS OF LOCAL DEVELOPMENT	111
<i>Pelishenko V. P., Kumanetskyi S. A.</i>	
MODERN CONSISTING AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IS OF ZAPOROZHIA REGION	118
<i>Piatak I. V.</i>	
WAYS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION ON THE CLUSTER PRINCIPLES	123

DEMOGRAPHY, ECONOMY OF LABOUR, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

<i>Mikhov L. I.</i>	
SOCIAL POLICY IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT	127
<i>Ushenko N. V.</i>	
MIGRATION POTENTIAL OF UKRAINE: MOTIVATIONAL AND REQUIREMENTAL ASPECTS	132
<i>Shapovalova E. V., Nikitina N. V.</i>	
METHODOLOGY DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF STATE SOCIAL POLICY	139

CURRENCY, FINANCE AND CREDIT

<i>Komarova I. V.</i>	
MODERN TENDENCIES OF STATE SPONSORSHIP AGRARIAN TO SECTOR IN COUNTRIES OF THE CIS	143

CONTENTS

Malysenko K. A.

ELECTRONIC TRADING SYSTEM AND INFORMATION STOCK MARKET EFFICIENCY.....	150
---	-----

Stepanova V. A.

INFLUENCE OF FACTORS ON DYNAMICS OF GOLD-VALUE BACKLOGS OF NATIONAL BANK OF UKRAINE	154
--	-----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Georgieva A. I., Kolesnik N. V.

FEATURES OF RECEIVABLES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF UKRAINE.....	158
---	-----

SUMMARIES.....	162
----------------	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	167
-------------------------------------	-----

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

І. О. Тарлопов

КОНЦЕПЦІЯ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО МАРКЕТИНГУ У СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті надається огляд найбільш впливових наукових шкіл пропорційно внеску їх представників у розбудову теоретичних та прикладних засад внутрішньокорпоративного маркетингу (ВМ). Надаються результати порівняльного аналізу існуючих концепцій ВМ. Обґрунтована необхідність їх використання в діяльності суб'єктів ЗЕД України.

Ключові слова: маркетинг послуг, внутрішньокорпоративний маркетинг, контактний персонал, зовнішньоекономічна діяльність, внутрішній ринок.

Summary. The article provides an overview of the most influential scientific schools in proportion to the contribution of their representatives in the development of the theoretical and applied principles of corporate marketing. Are the results of a comparative analysis of the existing concepts VM. The necessity of their use in the activity of subjects of foreign economic activity of Ukraine.

Key words: services marketing, corporate marketing, contact staff, foreign trade activities, the internal market.

Постановка проблеми. Неупередженість та відносна прогнозованість подальшого розвитку ринкових відносин орієнтує представників сучасного бізнес-середовища на активний пошук найбільш раціональних моделей управління своїми активами. Результати діяльності багатьох фірм як на теренах вітчизняного ринку, так й за його межами свідчать, що не завжди інвестиції в нове обладнання і додаткове виробництво сприяють виникненню позитивних ефектів без урахування «людського фактора». Отже, якщо одночасно не відбувається вкладення капіталу в розвиток сервісу, підготовку висококваліфікованого персоналу та створення відповідного резерву кадрів, реалізація нових принципів ведення бізнесу унеможливорюється і в загальному стані негативно відзначається на показниках ефективності організації праці. Для топ-менеджменту актуальним залишається також питання створення нової корпоративної культури та відповідної етики. Від вирішення цих питань залежать обсяги прибутку. Одним із напрямків вирішення вищезазначеної проблеми є організація та подальший розвиток на підприємстві системи внутрішнього маркетингу, за допомогою якого можливо ефективно задовольнити потреби як внутрішніх клієнтів, тобто власного персоналу, так, і зовнішніх, відносно фірми, клієнтів-споживачів й отримати таким чином додаткові конкурентні переваги на ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Що стосується концепції внутрішнього маркетингу, то її засновниками стали представники загальнонавчаних шкіл маркетингу, такі як Л. Беррі, А. Парасураман, К. Гренроос, М. Брун, М. Рафік, П. Ахмед, К. Лавлок, Л. Гудмундсон, К. Люндберг, а також учені-економісти, які продовжили дослідження

окреслених питань, зокрема О. Юлдашева, О. Щукін, О. Драчева, А. Либман, М. Лянцевич, Ю. Соловйова, Н. Держак, Н. Миронова, А. Ліщук, В. Нестеров, О. Окунева, А. В. Войчак, А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, М. П. Сагайдак та інші.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. У дослідженнях зазначених учених здійснено теоретичне обґрунтування значного кола питань, які відображають концептуальну парадигму внутрішнього маркетингу, проте недостатньо уваги приділено питанням адаптації цієї теорії до умов практичної реалізації на вітчизняних підприємствах з урахуванням досвіду провідних іноземних компаній.

Мета статті — визначення стратегічних перспектив формування та управління системою внутрішнього маркетингу в операційній діяльності вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності із урахуванням досвіду загальновідомих світових брендів.

Виклад основного матеріалу. Внутрішній маркетинг (internal marketing) в літературних джерелах іноді отожднюється з такими поняттями, як внутрішньофірмовий, внутрішньокорпоративний або внутрішньоринковий маркетинг і розглядається як одна із функцій маркетингу послуг [1; 2; 3].

Перша згадка про концепцію внутрішнього маркетингу в наукових виданнях була зафіксована на початку 80-х рр. ХХ ст., хоча передумови для її виникнення були сформовані значно раніше. Отже, надамо ключові тези й головні наукові підходи до визначення концепції внутрішнього маркетингу в рамках наукових шкіл, які брали участь у формуванні та розвитку його теорії.

Представники Північноамериканської школи маркетингу послуг Л. Беррі та А. Парасураман вперше використали термін «внутрішній марке-

© І. О. Тарлопов, 2014

тинг» (ВМ) і започаткували філософію «ставлення до працівника як до внутрішнього клієнта» та сконцентрували свою увагу на процесі праці в організації як на певному продукті [2]. Отже, з їх точки зору, ВМ — це приваблення, розвиток, мотивація та утримання кваліфікованих працівників через пропозицію роботи як продукту, що задовольняє їх потреби. Представники цієї наукової школи ВМ розглядають як один із методів удосконалення засобу задоволення потреб. У подальшому такий підхід знайшов розвиток у працях інших американських науковців, які сформували взаємозв'язок «задоволеність клієнта — задоволеність працівника» та обґрунтували важливість мотивації персоналу. К. Лавлок остаточно обґрунтовує важливість внутрішнього маркетингу та визначає його істотним фактором успіху для компаній [3] і дає ВМ аналогічне визначення — це підтримка персоналу компанії, спрямована на його розуміння і знання нового продукту, і пов'язаних із ним сервісних систем ще до виводу продукту на ринок, а також надання співробітникам детальної інформації про конкурентів компанії [4]. Отже, вищезазначені твердження можна вважати засновницькими ідеями, які незаперечно потребують подальшого розвитку.

Як представник Американської школи «маркетинг-менеджменту» П. Друкер у своїй праці «Майбутнє суспільство» зауважує: «... Управління людьми — це «маркетингова робота» [5]. Вчений розвиває ідею ВМ з точки зору управління некомерційною організацією, де гостро відчувається нестача праці професіоналів, а мотиваційні інструменти є обмеженими фінансово. Ці тези знайшли відображення в подальших працях вченого: «ВМ повинен бути спрямований на репутацію компанії для залучення працівників. Він, тобто ВМ, повинен бути спрямований на позицію маркетингу в компанії: професіонали вимагають поваги до сфери знань, якщо немає поваги до них. Організація повинна розглядати своїх працівників як волонтерів, тому що фінансові опції та бонуси не виправдовують себе» [5]. Інший представник цієї школи, добре відомий Ф. Котлер надав обґрунтування процесу внутрішнього маркетингу та виокремив у ньому чотири послідовних етапи його впровадження. Окрім цього, спрямував увагу менеджерів на момент контакту працівника із клієнтом і визначив цю складову загального ланцюжка як «момент істини» [6]. На його думку, ВМ має бути орієнтованим на внутрішнє середовище фірми — на її службовців [6]. Завданням внутрішнього маркетингу є здійснення найму працівників, їх навчання і мотивація на високий рівень обслуговування [7], що забезпечить сприйняття маркетингових принципів усіма працівниками організації і, особливо, її вищим керівництвом [7]. Отже, в контексті цієї школи ВМ є об'єктом

менеджменту та джерелом генерування управлінських ідей для представників менеджменту компанії. Також слід відзначити, що подальший розвиток філософії «працівник як клієнт» знайшла в працях представників Американської школи «маркетинг-менеджменту», яка навела її крізь призму управлінського підходу.

З інших позицій ВМ розглядають представники Скандинавської школи маркетингу послуг — «... припустимо, що на внутрішній ринок працівників організації найбільш значний вплив може забезпечуватися з одночасною мотивацією до усвідомлення потреб клієнтів, орієнтацією на ринок і спрямованістю до продажів шляхом застосування підходу на зразок маркетингового та із застосуванням заходів на зразок маркетингових всередині організації» [8]. Тобто в такому разі ВМ ідентифікує організацію як партнера, в якого є власні потреби із чіткими характеристиками. Значним внеском цієї школи в теорію маркетингу є концептуальний розвиток термінології як внутрішнього маркетингу, так і маркетингу послуг. Її представник К. Гронроос вперше використовує терміни «внутрішній продукт» та «внутрішній споживач». Е. Гуммесон висвітлює важливість працівників, які беруть участь у процесі маркетингу, але працюють за межами маркетингового відділу — «маркетологи за сумісництвом» [8]. Вперше науковці репрезентували нові засади маркетингу — перехід від маркетингу, орієнтованого на продукт, (традиційний підхід) до маркетингу, орієнтованого на ресурс (підхід маркетингу відносин).

Британська школа маркетингу значно розширила рамки цієї теорії та спрямувала зусилля на практичне застосування концепції внутрішньофірмового маркетингу. Найбільший внесок у розбудову цієї школи зробили такі її представники: М. Рафік та П. Ахмед, С. Форман та А. Мані, Р. Вері, В. Льюїс, Н. Пірсі, Л. Харріс, Йан Лінгс. Ключові думки школи наведені в працях М. Рафіка та П. Ахмеда, де ВМ — це заплановані зусилля з використання підходу на зразок маркетингового для зниження організаційного опору до змін і для регулювання, мотивації, міжфункціональної координації й об'єднання працівників для ефективного виконання корпоративної та функціональної стратегій з метою досягнення задоволення споживача через процес створення мотивованого та клієнтоорієнтованого персоналу. Вагомим внеском науковців у розвиток теорії стало формування поняття «внутрішній маркетинг-мікс». Значної уваги в школі набуває подання внутрішнього ринку та його сегментація. Розроблені британськими науковцями положення окреслили взаємовідносини всередині організації з точки зору «внутрішній постачальник — внутрішній споживач» між контактним та неконтактним персоналом та «внутрішній маркетолог — внутрішній

ринок» між організацією та групами працівників. Додатково до сегментації за роллю Н. Пірсі розмежував внутрішній ринок відповідно до рівня задоволення внутрішніх та зовнішніх клієнтів внаслідок застосування програми внутрішнього маркетингу. Програма внутрішнього маркетингу, що має рівноцінний взаємозв'язок із зовнішньою маркетинговою програмою та становить основу для реалізації корпоративної стратегії, надалі стає одним із головних напрямів праці Н. Пірсі [9] і сьогодні є актуальним напрямом для майбутніх досліджень. Зі схожих позицій ВМ визначає й інший представник цієї школи — Р. Вері. У його інтерпретації ВМ — це процес та механізм для забезпечення ефективної реакції на зміни в середовищі, гнучкість у ефективному пристосуванні до нових управлінських розпоряджень та постійне вдосконалення діяльності. З таких позицій ВМ — це елемент збалансування інтересів персоналу та інтересів самої організації.

Окремий погляд на теорію внутрішнього маркетингу сформувала Російська школа маркетингу, основними представниками якої є В. Л. Драчова, А. М. Лібман, Ю. С. Докторова, С. Н. Голубкова, О. З. Михайлова. Її виникнення було зумовлено існуванням унікальної науково-практичної бази. Дослідження вищезазначеної проблематики сконцентровано на процесах функціонування транснаціональних корпорацій (ТНК) в розрізі трансфертного ціноутворення. Особлива увага приділяється маркетингу осіб та маркетингу ідей, які є порівняно маловивченим видом ВМ. Маркетинг осіб (маркетинг персоналу) відображає сукупність дій, способів і прийомів, які використовує персонал мегакорпорацій з метою підвищення власної кваліфікації та кар'єрного росту, а також досягнення цілей, реалізація яких пов'язана з покращенням соціально-економічних показників ТНК. Маркетинг ідей являє собою сукупність дій, способів і прийомів, які використовує окремий підрозділ/група робітників ТНК з метою просування певного проекту або ідеї. Такі групи генерують нові ідеї/готові проекти, здійснюють їх оприлюднення й формують загальне уявлення у свідомості керівництва про потенційно можливі напрямки їх розвитку, метод їх реалізації, техніко-економічне обґрунтування. При цьому їхньою метою (тобто метою ідей ВМ) є отримання від керівництва коштів на реалізацію проекту. Враховуючи інтенсивний тип розвитку більшості розвинених країн, особливої актуальності набувають інноваційні проекти. Тому інколи цей прояв ВМ називають «маркетингом новачків», або «внутрішнім інноваційним маркетингом». Суб'єктом маркетингу осіб є працівник компанії, а маркетингу новачків — команда (група) розробників ідеї (проекту). Конкретизуємо ці узагальнені визначення в здобутки представників

цієї школи. Так, В. Л. Драчова і А. М. Лібман вважають, що ВМ — це специфічна галузь людської діяльності, яка властива виключно інтернальним рынкам метакорпорацій та спрямована на задоволення потреб суб'єктів цих ринків за допомогою обміну. Ю. С. Докторова ВМ розглядає як управлінську діяльність, що спрямована на встановлення узгоджених взаємовідносин між підрозділами та окремими спеціалістами всередині фірми на основі принципів взаємодії покупця і продавця на ринку відповідно до концепції маркетингу [9]. С. Н. Голубкова та О. З. Михайлова під ВМ розуміють маркетинг, який здійснюється всередині організації та спрямований на ефективну освіту й мотивацію праці співробітників, які безпосередньо здійснюють контакти з клієнтами і забезпечують підтримку цих контактів, а також на створення умов, за яких працівники працюють як єдина команда, що забезпечує найбільш повне задоволення запитів клієнтів. З позицій представників російської школи ВМ розглядається як одна із функцій управління персоналом на засадах використання інноваційних технологій, головні аспекти уваги сконцентровані на рівні задоволеності та лояльності персоналу до організації. При цьому інструментами аналізу виступають методи, розроблені західними вченими, які, на жаль, не завжди відображають особливості ринку РФ. Результати досліджень свідчать, що в авангарді подій знаходяться процеси розробки програм лояльності персоналу, а дослідженням із визначення ступеня задоволеності зовнішнього споживача відводиться інше місце.

Із наданням незалежності в Україні була заснована вітчизняна школа маркетингу. Базу для її розвитку складали національні вищі навчальні заклади. Її представники визначають сучасний етап розвитку маркетингу в Україні як холистичний та визнають однією із його складових внутрішній маркетинг.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Усе вищезазначене свідчить, що загальна концепція ВМ, по-перше, формує систему взаємовідносин фірми з персоналом на більш якісних засадах, по-друге, орієнтує у подальшому дії персоналу компанії на формування своєрідної філософії, яку слід вважати ринковою, по-третє, надає можливість перенести всі практичні здобутки в практичну площину, по-четверте, передбачає розподіл всього персоналу підприємства на внутрішніх постачальників і споживачів, при цьому залежно від ситуації, що склалася, один і той же працівник може одночасно виконувати функції як внутрішнього постачальника, так і внутрішнього споживача. Отже, впровадження цієї концепції в діяльність суб'єктів зовнішньоекономічного сектору національної економіки значно підвищить ефективність використання наявних ресурсів та дасть змогу не тільки збіль-

шити обсяги прибутків, а й закріпити свої позиції на зовнішньому ринковому просторі.

Література

1. Ahmed P. Internal Marketing / P. Ahmed, M. Rafiq. — London : Butterworth Heinemann, 2002. — P. 3.
2. Gronroos C. Service Management and Marketing: Managing the moment of truth in the service sector / C. Gronroos. — Cambridge, Mass : Marketing Science Institute, 1990.
3. Gudmundson A. Internal Marketing: A Way of Improving Service Quality / A. Gudmundson, C. Lundberg. — Режим доступу : <http://padua.wasa.shh.fi/konferens/abstract/d6-gudmundson-lundberg.pdf>; Theopold S. Internal marketing: review on abroadened concept and its operationalisation / S. Theopold, M. Schacherer // DBA Anglia Business School, Research Paper 2, 2002. — Режим доступу : www.schacherer.de/marc/phd/p2.doc.
4. Lings I. N. Balancing Internal and External Market Orientations / I. N. Lings // Journal of Marketing Management. — 1999, Volume 15 (4). — P. 239–263.
5. Rafiq M. The scope of internal marketing: defining the boundary between marketing and human resource management / M. Rafiq and P. K. Ahmed // Journal of Marketing Management. — 1993. — Vol. 9. — No. 3, July. — P. 219–232.
6. Драчева Е. Л. Внутренний маркетинг в управлении внутрикорпоративными рынками / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — № 2. — С. 3–17.
7. Маркетинг / [Павленко А. Ф., Решетникова І. Л., Войчак А. В. та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А. Ф. Павленко. — К. : КНЕУ, 2008. — 600 с.
8. Соловьева Ю. П. Внутренний маркетинг как элемент рыночной ориентации организации / Ю. П. Соловьева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 6. — С. 3–8.
9. Соловьева Ю. П. Концепция внутреннего маркетинга / Ю. П. Соловьева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2008. — № 4. — С. 125–131.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.103.6

Л. І. Антошкіна,

В. Ф. Беседін

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ У ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглядаються питання визначення й аналізу продуктивності праці у промисловості. Здійснені розрахунки продуктивності праці за видами промислової діяльності, проведений аналіз і показані деякі напрями її підвищення.

Ключові слова: продуктивність праці, промисловість, види промислової діяльності.

Summary. There are rassmatrivayut'sya questions of determination and analila labour productivity in the article. The calculations of the labour after the kinds of industrial activity productivity are carried out, its analysis is conducted and some directions of its increase are rotined.

Key words: labour productivity, industry, types of industrial activity.

Постановка проблеми. Наявність ресурсів і ефективність їх використання визначають результати розвитку економіки. Головними серед ресурсів виробництва є трудові ресурси, а визначальним показником їх використання є продуктивність праці, що розраховується як відношення результату до витрат ресурсів. З переходом України до ринкової економіки зменшилась увага до показника продуктивності праці, бо вважається, що ефективність функціонування економіки вимірюється валовим внутрішнім продуктом (ВВП). Але маса ВВП, з одного боку, залежить від кількості працівників, а з іншого — від їх продуктивності праці. Тобто показник продуктивності праці як такий, що додатково характеризує ефективність використання ресурсів і разом з кількістю працівників визначає обсяги ВВП, а відповідно, і заробітну плату та рівень життя населення, повинен використовуватися у процесі управління розвитком економіки.

Розроблення ефективної макроекономічної політики потребує точних оцінок продуктивності витрат головних ресурсів для розвитку: праці, капіталу, природних ресурсів, у тому числі паливно-енергетичних, науково-технічних та управлінських. Потрібна достовірна інформація щодо стану використання ресурсів, тенденцій їх зміни, порівняльних характеристик з іншими країнами, оцінки впливу перелічених факторів на валовий внутрішній продукт.

Аналіз публікацій. Питання теоретичного обґрунтування поняття «продуктивність праці» та його використання у практичній діяльності досліджувалося багатьма вченими як у минулому, так і у теперішній час. У минулому величезний вклад у цю проблему внесли А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, К. Маркс та ін. На сучасному етапі значний вклад з питань вимірювання та аналізу продуктивності праці внесли ряд російських і українських вчених: Д. Белоусов, А. Ємельянов, Н. Новікова, А. Щер-

баков, В. Цигичко, В. Геєць, І. Бондар та ін., праці яких зіграли важливу роль у вирішенні цієї проблеми. Але питання конкретного визначення і систематичного аналізу продуктивності праці на рівні галузей економіки досліджені явно недостатньо.

Тому **метою** цієї роботи є дослідження продуктивності праці у промисловості України з боку визначення показників її виміру, аналізу рівня і динаміки продуктивності праці за видами промислової діяльності (ВПД), оцінки їх внеску у результати роботи промисловості у цілому.

Виклад основного матеріалу. Промисловість займає провідне місце в економіці України. Валова додана вартість (ВДВ) промисловості у загальному обсязі ВДВ у 2011 році складала 28 %, випуск промислової продукції у загальному випуску товарів і послуг — 44 %. Кількість штатних працівників у промисловості дорівнювала 3007,6 тис. осіб [2].

Попередній аналіз показав, що виходячи з існуючої статистичної інформації продуктивність праці за видами промислової діяльності можливо і доцільно визначати на основі валової доданої вартості та кількості зайнятих або кількості штатних працівників.

Продуктивність праці у промисловості за видами діяльності у цій роботі визначалась на основі обсягів промислової продукції і кількості штатних працівників для таких видів промислової діяльності на рівні підсекцій КВЕД (класифікатора видів економічної діяльності), як:

добувна промисловість:

- добування паливно-енергетичних корисних копалин;
- добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних;

переробна промисловість:

- виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів;
- легка промисловість;

© Л. І. Антошкіна, В. Ф. Беседін, 2014

— оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів;
 — целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність;
 — виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення;
 — хімічна та нафтохімічна промисловість;
 — виробництво іншої неметалевої продукції;
 — металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів;
 — машинобудування;
 виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

Продуктивність праці штатних працівників за видами промислової діяльності у 2010–2012 роках наведена в табл. 1. У фактичних цінах (рис. 1) найбільшою продуктивністю відрізняється «Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення», яке у 4 рази перевищує середню продуктивність по промисловості. Серед інших ВПД більш високу продуктивність мають «Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів» (650,4 тис. грн.), «Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних» (553,6 тис. грн.), «Хімічна та нафтохімічна промисловість» (536,1 тис. грн.) — тобто галузі сировинної спрямованості.

Таблиця 1

Продуктивність праці за видами промислової діяльності

	Продуктивність праці								
	2010 рік			2011 рік			2012 рік		
	у фактичних цінах, тис. грн.	у % до попереднього року	у цінах 2007 року	у фактичних цінах, тис. грн.	у % до попереднього року	у цінах 2007 року	у фактичних цінах, тис. грн.	у % до попереднього року	у цінах 2007 року
Промисловість, усього	374,8	111,6	207,7	474,7	109,2	226,9	403,6	99,5	225,8
Добувна промисловість	239,8	104,6	112,1	330,0	107,4	120,4	309,4	104,4	125,8
Добувна ПЕКК	162,5	96,9	83,8	230,2	108,6	91,2	216,2	106,1	96,9
Добувна КК, крім ПЕ	444,9	114,3	186,8	593,8	105,6	197,2	553,6	101,5	200,3
Переробна промисловість	387,8	114,0	221,4	473,5	109,5	242,6	411,0	97,9	237,4
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	496,5	104,0	269,8	583,0	102,0	275,0	487,5	102,7	282,0
Легка промисловість	87,9	103,3	52,4	100,7	105,5	55,3	83,1	96,4	53,3
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	223,8	109,6	141,7	288,2	109,7	155,4	241,3	95,3	148,1
Целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	101,2	91,5	192,4	134,0	101,9	196,0	118,0	106,8	209,3
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	1871,9	117,7	1124,5	2097,3	99,1	1114,6	1622,4	78,4	873,8
Хімічна та нафтохімічна промисловість	391,8	120,2	238,1	563,7	115,9	275,9	536,1	109,0	300,6
Виробництво іншої неметалевої продукції	245,3	108,5	156,3	327,1	119,1	186,1	319,0	99,5	185,1
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	589,7	117,5	335,0	728,3	111,5	373,6	650,4	97,5	364,2
Машинобудування	201,3	136,3	128,0	262,5	115,3	147,6	240,2	94,3	139,2
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	444,6	110,1	243,8	460,8	121,5	266,0	458,5	102,0	271,3

Джерело: розраховано авторами за даними Держстату [2].

Продуктивність праці у порівнянних цінах 2007 року наведена на рис. 2. Характер співвідношення продуктивності праці за ВДВ тут приблизно однаковий з аналогічними показниками у фактичних цінах, а розбіжності в обсягах пояснюються інфляційною складовою.

Серед агрегованих видів промислової діяльності більш високою продуктивністю вирізняється «Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води» — 271,3 тис. грн. У «Переробній промисловості» продуктивність праці дорівнює 237,4 тис. грн., у «Добувній промисловості» —

125,8 тис. грн. Така різниця пов'язана як з умовами праці, так і з технічним оснащенням.

Динаміка продуктивності праці у промисловості за 2010–2012 роки наведена у табл. 2, з якої видно поступове зростання продуктивності у «Добувній промисловості» (на 17,4 %) і у «Виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води» (на 22,5 %). Мало місце значне зростання продуктивності праці у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (27,6 %), виробництві транспортних засобів та устаткування (95,6 %) і в хімічному виробництві (71,8 %). В ін-

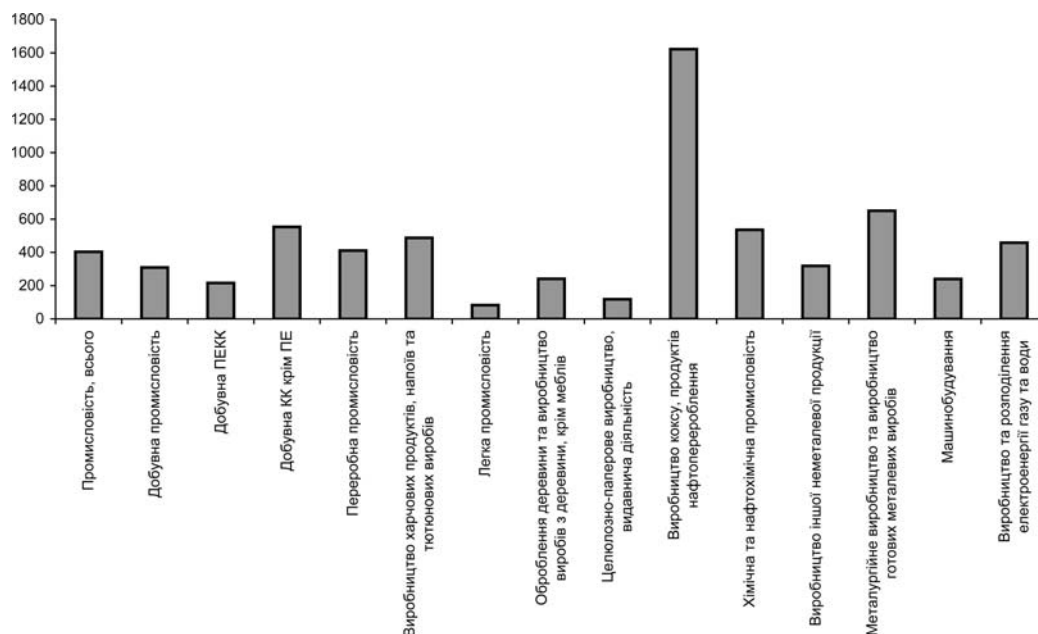


Рис. 1. Продуктивність праці штатних працівників за видами промислової діяльності у 2012 році, у фактичних цінах, тис. грн.

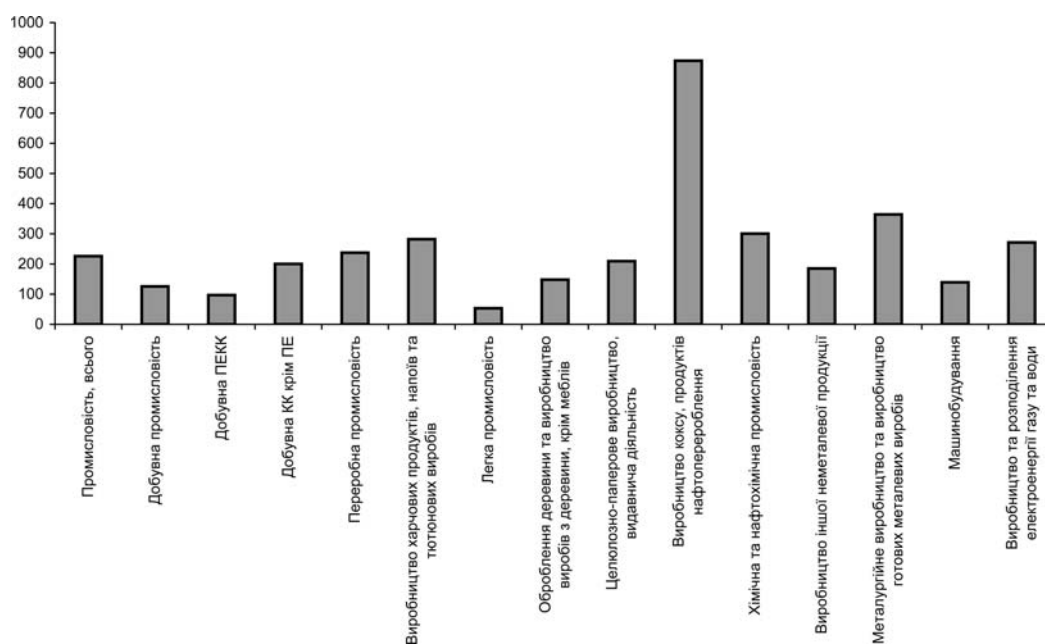


Рис. 2. Продуктивність праці за видами промислової діяльності у 2012 році, у цінах 2007 року, тис. грн.

ших галузях, особливо у 2011 і 2012 роках, був суттєвий спад продуктивності праці, що пояснюється як зменшенням попиту на продукцію цих ВПД, так і погіршенням загальної ситуації у країні.

Однією із важливих складових промислового комплексу є *добувна галузь*, оскільки вона не тільки забезпечує значну частку випуску валової продукції (за даними Державної служби статистики України, частка добувної промисловості у загальному обсязі становила 12,7 % у 2011 р.), створює робочі місця (близько 15 % зайнятих у промисловості задіяні у добувній галузі), але й має експортну спрямованість і є джерелом істотних надходжень до бюджету [2].

Продуктивність праці в добувній промисловості України (у розрахунку на 1 штатного працівника) у 2012 році зросла до 125,8 тис. грн. (у цінах 2007 року), але залишається нижчою (крім легкої промисловості) порівняно з усіма іншими видами промислової діяльності, хоча динаміка цього показника демонструє зростання як у добуванні паливно-енергетичних корисних копалин, так і в добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних.

Аналіз дозволив виокремити найбільш суттєві проблеми галузі, що обмежують реалізацію потенційних можливостей зростання продуктивності праці в добувній промисловості, зокрема:

Таблиця 2

**Продуктивність праці за видами
промислової діяльності у 2010–2012 роках**
(одного штатного працівника;
у відсотках до попереднього року)

Вид промислової діяльності	2010	2011	2012
Добувна промисловість	104.6	107.4	104.5
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	96.9	108.7	106.5
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	118.0	105.7	101.4
Переробна промисловість	114.0	109.5	97.9
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	104.0	101.8	102.7
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	105.3	108.6	99.7
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	95.4	94.1	83.6
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	109.6	109.7	95.3
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	91.5	101.9	106.0
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	117.7	99.1	77.9
Хімічне виробництво	126.6	121.8	111.4
Виробництво гумових та пластмасових виробів	103.5	98.6	101.4
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	108.5	118.6	99.7
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	117.5	111.5	97.4
Виробництво машин та устаткування	115.4	113.9	92.6
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	122.5	115.5	88.4
Виробництво транспортних засобів та устаткування	175.7	114.2	97.5
Інші галузі промисловості	99.1	126.9	99.4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	110.1	109.1	102.0

Джерело: розраховано авторами за даними Держстату [2].

— несприятливі загальноекономічні умови, що пов'язані з подоланням наслідків кризи 2008–2009 рр., які призвели до збільшення питомої ваги збиткових підприємств;

— недостатній рівень нормативного регулювання у гірничодобувній промисловості [5];

— низький рівень інноваційної діяльності, обумовлений обмеженістю державного фінансування науково-технічної діяльності.

Так, на сьогодні на розвиток науки (у т. ч. фінансування інноваційної діяльності) держава спрямовує лише 0,4 % від обсягу ВВП, у той час як досвід країн з розвинутою економікою свід-

чить, що розмір асигнувань має бути не менше ніж 0,9 %.

Основними заходами для подолання кризових явищ можуть бути:

- розробка державних програм розвитку та стимулювання добувної промисловості як однієї із ключових галузей національного господарства;
- державна підтримка інноваційної діяльності як у цілому по промисловості, так і у добувній галузі;
- розробка і впровадження новітніх технологій ресурсозбереження за усім циклом: видобування — збагачення — металургійний переділ і до виробництва кінцевої продукції;

- утворення інтеграційних об'єднань, які будуть сприяти підвищенню ефективності функціонування як кожної окремої складової утворення, так і комплексу в цілому.

Зокрема, наслідками інтеграційних процесів можуть бути утворення кластера або промислово-фінансової групи [5, с. 102–107].

Основною причиною низького рівня продуктивності праці в *переробній промисловості* є низький рівень і неякісна капіталоозброєність. Зростання вартості основних засобів, які вводяться в дію, порівняно з темпами переоцінки наявних зумовило перевищення коефіцієнтів надходження та введення виробничих потужностей над коефіцієнтами вибуття. Накопичення основних засобів замість прискорення процесу їх заміни, низькі обсяги інвестицій у промисловість, недостатні обсяги вибуття та заміни зношених основних засобів призвели до уповільнення відтворювальних процесів і накопичення у галузі фізично та морально застарілого обладнання.

Протягом 2010–2012 рр. продуктивність праці у *виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води* в цінах 2007 р. мала позитивну динаміку, що проявилось у її зростанні в 2011 р. на 9,1 %, хоча у 2012 році темп зростання склав лише 2 %. Як і в інших галузях, головною причиною гальмування росту продуктивності праці є зношеність основних засобів. Так, згідно з даними деяких експертів, максимально зношені основні засоби підсекцій збирання, очищення та розподілення води і виробництва та розподілення електроенергії; мінімальний знос у підприємств, що здійснюють виробництво та розподілення газу [15].

Хоча *продуктивність праці у промисловості* порівняно висока (650,4 тис. грн. у 2012 році), але останніми роками вона знижується. У цілому тут накопився комплекс проблем, які заважають її розвитку на базі зростання продуктивності праці, зокрема:

- високий ступінь зношеності основних засобів (до 60 %). Більшість вітчизняних підприємств оснащені старим обладнанням, експлуатуються понад нормативні терміни. Утримання морально застарілого та зношеного устаткування призводить до збитковості виробництва;

— залежність фінансових результатів діяльності від кон'юнктури зовнішніх ринків унаслідок експортної орієнтації чорної металургії, хімічної промисловості, машинобудування, слабкості внутрішнього ринку;

— велика ресурсо- та енергоємність вітчизняної промисловості, неефективне споживання паливно-енергетичних ресурсів, що призводить до значних витрат природного газу, збільшуючи залежність галузі від імпорту енергоресурсів;

— повільні темпи розвитку середнього класу бізнесу, а останнім часом і його стагнація, спричиняють зниження конкурентоспроможності економіки України в цілому, що зумовлено низкою проблем: високою часткою імпортованих товарів, які ввозяться за заниженою митною вартістю та контрабандою, створюючи недобросовісну конкуренцію на ринку; недостатньою купівельною спроможністю населення; високою собівартістю вітчизняних товарів промисловості; недоступністю довгострокових кредитів; відсутністю виробництва в Україні спеціалізованого обладнання та запасних частин до нього; різким скороченням сировинної бази та повною залежністю деяких видів промисловості від імпортованої сировини; відсутністю цілісної державної політики до консолідації коштів державного бюджету, власних коштів підприємств, а також кредитів і залучених інвестицій; відсутністю рівних умов для великих підприємств і малого бізнесу щодо оподаткування; відсутністю привабливих умов стосовно залучення інвесторів; відсутністю достатнього бюджетного фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт на розробку нових технологій; низькою заробітною платою робітників галузі; різким зниженням притоку молодих кадрів на підприємства;

— відсутність зв'язку вітчизняної науки з виробництвом. Власниками підприємств практично ігноруються вітчизняні перспективні технологічні розробки, і вони надають перевагу закупівлі готових, проте не найсучасніших технологій у провідних західних фірм;

— низький рівень концентрації і кооперації виробництва, насамперед у наукоємних галузях. Фактична відсутність концентрації та інтеграції вітчизняних виробників призводить до розпорошення зусиль, неефективного використання коштів для ведення інноваційної діяльності внаслідок дублювання однакових видів інноваційних робіт кількома підприємствами, що конкурують, загострення конкуренції з аналогічними імпортними зразками продукції. Натомість дослідницький потенціал, масштаби концентрації ресурсів, гнучкість у перерозподілі коштів характеризують особливу функцію корпорацій як лідерів у процесі створення і комерційної реалізації нововведень;

— недостатня реалізація потенціалу спільного виробництва товарів з іноземними партнера-

ми. Налагодження спільного виробництва нових інноваційних товарів, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, дозволить не тільки підвищити прибутковість, але й отримати нові технології або ноу-хау, що позитивно впливатиме на розширення інноваційного потенціалу підприємств;

— хронічна нестача кадрів, відсутність зміни поколінь, погіршення вікової структури працівників галузі. Між тим інноваційний потенціал промисловості може бути ефективно реалізований лише за умови відповідного кадрового забезпечення потреб галузі. Специфікою промисловості є широке використання різних технологічних процесів, управління якими вимагає глибоких знань у різних видах науково-технічної діяльності. Середній вік працівників на багатьох підприємствах перевищує 55 років.

У цілому слід відмітити, що значний рівень зносу основних засобів майже у всіх галузях промисловості загрожує економічній безпеці країни, що зумовлює посилення уваги держави щодо проблем модернізації у галузі.

Крім того, сировинна спрямованість виробничої структури, що задовольняє переважно потреби експорту, робить промисловість і економіку в цілому надзвичайно залежними від зовнішньоекономічної кон'юнктури, стримує розвиток внутрішнього ринку, обмежує національні можливості щодо розвитку економіки, призводить до виснажливого та нераціонального використання природних ресурсів, забруднення і деградації довкілля.

Усе це не лише стримує зростання продуктивності праці, а й заважає найбільш ефективному використанню наявних ресурсів виробництва. Тому другим етапом цієї роботи є визначення внесків кількості штатних працівників і продуктивності праці у зміну ВДВ за агрегованими видами промисловості (порівняно з обсягами промислової продукції ВДВ це точніше характеризує результат і за агрегованими видами промисловості обчислюється Держстатом). Для цього використовувався метод розкладання приросту деякого явища на внески окремих факторів, що обумовили його зміну [19]. Відповідним чином, внески факторів у зміну ВДВ були розраховані як добуток зміни витрат праці ($\Delta K3$) і зміни продуктивності праці ($\Delta ПП$) у відповідному періоді для кожного виду промислової діяльності (i):

$$\Delta VDB(t, i) = \Delta K3(t, i) \times \Delta ПП(t, i), \quad (1)$$

де внесок зміни кількості зайнятих дорівнює:

$$\Delta VDB(t, i)^{K3} = [K3(t, i) - K3(t-1, i)] * ПП(t-1, i), \quad (2)$$

а внесок зміни продуктивності праці:

$$\Delta VDB(t, i)^{ПП} = [ПП(t, i) - ПП(t, i)] * K3(t, i). \quad (3)$$

Загальна зміна ВДВ порівняно з базовим періодом становить:

$$\Delta VDB(t) = \sum \Delta VDB(t, i). \quad (4)$$

У нашому випадку для агрегованих видів промисловості використовувалися два варіанти витрат праці — кількість зайнятих і кількість штатних працівників. Результати розрахунків наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Продуктивність праці та її внески у динаміку ВДВ промисловості у 2012 році

Показники	Добувна промисловість	Переробна промисловість	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води
Валова додана вартість			
у фактичних цінах, млн. грн.	90467	180086	51075
у відсотках до попереднього року	102,5	96,5	102,2
у цінах попереднього року, млн. грн.	88 260	186 618	49 976
+, – до попереднього року, млн. грн.	7 857	24 925	7 351
Чисельність зайнятих (на базі гармонізованої оцінки), тис. осіб	446,7	2337,4	519,5
у відсотках до попереднього року	93,2	100,9	140,1
Продуктивність праці зайнятих у фактичних цінах, тис. грн. на особу	202,5	77,0	98,3
у цінах попереднього року, тис. грн. на особу	197,6	79,8	96,2
у відсотках до попереднього року	117,8	114,4	83,7
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	434,2	1831	498
у відсотках до попереднього періоду	97,6	98,4	100,8
Продуктивність праці штатних працівників у фактичних цінах, тис. грн. на особу	208,4	98,4	102,6
у цінах попереднього року, тис. грн. на особу	203,3	101,9	100,4
у відсотках до попереднього року	112,5	117,3	116,3
Внески кількості зайнятих і продуктивності праці у зміну ВДВ			
Внесок кількості зайнятих у зміну ВДВ, млн. грн. $\Delta VDBt_{kz} = (K3t - K3t-1) * PPPt-1$	-5484,3	1423,6	17109,8
частка внеску відсотків $\Delta VDBt_{kz}$, відсотки $= \Delta VDBt_{kz} / \Delta VDBt * 100$	-69,8	5,7	232,8
Внесок продуктивності праці у зміну ВДВ, млн. грн. $\Delta VDBt_{nn} = (PPt - PPt-1) * K3t$	13341,3	23501,1	-9759,3
відсотки $\Delta VDBt_{nn}$, відсотки $= \Delta VDBt_{nn} / \Delta VDBt * 100$	169,8	94,3	-132,8
Внески кількості штатних працівників і продуктивності праці у зміну ВДВ			
Внесок кількості штатних працівників у зміну ВДВ, млн. грн. $\Delta VDBt_{kshp} = (KSHPt - KSHPt-1) * PPPt-1$	-1951,4	-2606,5	345,1
частка внеску, відсотки $\Delta VDBt_{kshp}$, відсотки $= \Delta VDBt_{kshp} / \Delta VDBt * 100$	-24,8	-10,5	4,7
Внесок продуктивності праці у зміну ВДВ, млн. грн. $\Delta VDBt_{nn} = (PPt - PPt-1) * K3t$	9808,3	27531,3	7005,4
частка внеску, відсотки $\Delta VDBt_{nn}$, відсотки $= \Delta VDBt_{nn} / \Delta VDBt * 100$	124,8	110,5	95,3

Джерело: розраховано авторами за даними Держстату [2].

З табл. 3 видно, що лівова частка зміни ВДВ припадає на продуктивність праці. Таке становище пов'язане з тим, що кількість працівників коливається у відносно менших розмірах, ніж продуктивність праці. Кожний додатковий штатний працівник забезпечить приріст ВДВ у добувній промисловості на 208 тис. грн., у переробній — на 98 тис. грн. і у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води — на 103 тис. грн. Зростання продуктивності праці на 1 відсоток працівників у добувній промисловості забезпечить приріст

ВДВ приблизно на 900 млн. грн., у переробній — на 1800 млн. грн., у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води — на 510 млн. грн. Звідси виходять можливості нарощування обсягів виробництва промислової продукції, що і повинні використовувати органи влади.

Висновки і пропозиції.

1. Розрахунки щодо оцінки розміру і зміни рівня показників продуктивності праці в розрізі видів промислової діяльності за 2010, 2011, 2012 роки свідчать про можливість їх систематичного вико-

нання для задіяння їх в аналізі і прогнозуванні розвитку промисловості та оцінці впливу показників продуктивності і витрат праці на обсяги промислової продукції і в агрегованому виді — на ВДВ.

2. Аутсайдерами за рівнем продуктивності праці у промисловості є такі галузі, як «Легка промисловість», «Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів». «Целюлозно-паперове виробництво і видавнича діяльність». Їх діяльність потребує детального аналізу і розроблення на рівні держави відповідних заходів.

3. Зважаючи на величезну значимість продуктивності праці для економічного розвитку, необхідно включити цей показник до числа основних макроекономічних показників і встановлювати галузям і регіонам завдання щодо його покращення.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України № 187 від 27.02.2013 р. «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>.
2. Статистична інформація [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Беседін В. Ф. Визначення і прогнозування показників продуктивності праці / В. Ф. Беседін, Н. І. Горшкова, С. М. Кожем'якіна та ін. // Економіка України: стратегічне планування : монографія / за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. — К. : НДЕІ, 2008. — С. 38–49.
4. Кожем'якіна С. М. Інвестиційне забезпечення розвитку економіки України / С. М. Кожем'якіна // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — Вип. 6. — С. 37–41.
5. Орлова К. Є. Стан та перспективи розвитку підприємств добувної промисловості / К. Є. Орлова // Академічний огляд. — 2012. — № 1 (36). — С. 102–107.
6. Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua>.
7. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Українські деревообробники вкрай занепокоєні загостренням кризових явищ в галузі [Електронний ресурс] // Федерація роботодавців України. — Режим доступу : <http://www.ua.fru.org.ua>.
9. Целюлозно-паперова промисловість [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12752/3214.htm>.
10. Пріоритети розвитку вітчизняної целюлозно-паперової промисловості [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=9160598.
11. Аналіз целюлозно-паперової промисловості України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.itt-invest.kiev.ua/uk/investment-consulting/market-research/paper-and-pulp/>.
12. Статистичні збірники Держстату «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2007–2011 рр.
13. За даними об'єднання «Металургпром» [Електронний ресурс] // Економічна правда. — 12 лютого 2013 р. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/02/12/361259/>.
14. Пріоритети та важелі державної політики підтримки інноваційного розвитку машинобудівної промисловості України: аналітична записка [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1273/>.
15. Головчанська М. А. Рівень інвестиційної активності підприємств житлово-комунального господарства України: сучасний стан та перспективи росту / М. А. Головчанська // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. Вип. 1/1. — 2013. — С. 63–66.
16. Собкевич О. В. Оцінка ефективності політики реформування та розвитку транспортно-дорожнього комплексу України: аналітична записка. НІСД, квітень 2013 р. [Електронний ресурс] / О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, О. Ю. Ємельянова. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1130/>.
17. Пінчевська О. О. Актуальні напрями розвитку деревообробної промисловості в Україні [Електронний ресурс] / О. О. Пінчевська. — Режим доступу : <http://www.nubip.edu.ua>.
18. Концепція проекту загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/>.
19. Беседін В. Ф. Методи аналізу розвитку економіки на макрорівні / В. Ф. Беседін // Економіка України: проблеми та перспективи інноваційного розвитку : монографія / за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. — К. : НДЕІ, 2001. — С. 38–51.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ РЕСУРС ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті показана роль інтелектуального чинника у забезпеченні економічного зростання країни, проаналізовано тенденції розвитку України, окреслено чинники, що зумовлюють низький рівень інноваційної активності, та вказані основні заходи щодо її підвищення.

Ключові слова: інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інтелектуальна власність, інноваційний розвиток, знання, інновації.

Summary. The article shows the role of intellectual factors in the economic growth of the country, analyzed trends of Ukraine, outlined the factors that contribute to the low level of innovation activity and shows the main steps for its improvement.

Key words: intellectual resources, intellectual capacity, intellectual property, innovation development, knowledge and innovation.

Постановка проблеми. Для економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки кожної країни важливу роль відіграють рівень освіти, знань, досвіду та їх практичне застосування. Саме потенціал науки, техніки та технології стає домінуючим вектором економічного зростання, формує інноваційний тип розвитку, який здійснюється через сукупність процесів формування та використання інтелектуального ресурсу в усіх сферах діяльності.

Аналіз основних напрямів досліджень і публікацій. Економічна наука приділяє значну увагу питанням інтелектуальних ресурсів, інтелектуального потенціалу як одного із вирішальних складових прогресивного розвитку сучасної економіки. Існує значна кількість наукових праць, присвячених цій проблематиці, зокрема можна виокремити дослідження таких вчених, як Г. Башнянина, Л. Безчасного, С. Вовканича, В. Григоренка, Ю. Канигіна, М. Малика, Л. Семів, В. Базилевича, А. Чухно, Ю. Пахомова, В. Якубенко, В. Савчука, А. Гриценко та інших.

Мета статті — визначення особливостей і умов формування інтелектуальних ресурсів та їх місця і ролі у прогресивному розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Інтелектуальний ресурс суспільства, безумовно, є основою соціально-економічного прогресу кожної держави. У процесі його формування використовуються суспільні інформаційні джерела, а в результаті творчої інтелектуальної праці продукується інноваційний ресурс. У більш широкому розумінні інтелектуальний ресурс — це ресурс розвитку, тобто як реальна, так і потенційна здатність країни підтримувати інтелектуально-інноваційний рівень у всіх сферах діяльності — науці, освіті, політиці, бізнесі, культурі. Успіх та прогресивний розвиток матимуть завжди ті країни, де забезпечуватимуться оптимальні пропорції між творчими здібностями людини та іншими ресурсами.

Внаслідок змін у глобальній економіці за останні 30 років реальний валовий світовий продукт, що визначає сукупний обсяг економічної діяльності усіх людей в усіх країнах, більш ніж подвоївся. При цьому якість життя більшої частини населення світу покращилася внаслідок зростання доходів на душу населення, збільшення тривалості життя і підвищення рівня освіти. Але, на жаль, не спостерігається тенденція скорочення розриву між багатими і бідними верствами населення, що працює, всередині країн, навіть в найбагатших. Нерозв'язаними залишаються дві гострі соціальні проблеми — бідність і безробіття, що може призвести до масштабних соціальних стресів. У країнах з високим рівнем ринкової конкуренції постійно зростає попит на нововведення та відповідна пропозиція. Інновації виступають свого роду каталізаторами інтенсифікації економіки, зростання та оновлення [1, с. 153].

Основні акценти сьогодні переміщуються на завдання прискореного інноваційного розвитку економіки, що базується на знаннях. Інтелектуалізація економіки передбачає процес створення нової інформації, впровадження її в конкретних продуктах з метою створення конкурентоспроможних виробництв.

Інтелектуальна складова, високий освітній та науковий рівень є не лише основою забезпечення інноваційного розвитку країни, а й інструментом його реалізації. Тобто інноваційний тип розвитку економіки базується перш за все не лише на ресурсозбереженні, високих технологіях, інформатизації виробництва, але й на інтелектуалізації усієї виробничої діяльності. Економічне зростання все більше залежить від здатності отримувати нові знання і застосовувати їх, а знання й навички працівників спрямовані на формування перспективного ринку високотехнологічної продукції.

У науковому середовищі серед розробників новітньої техніки і технологій все більше зростає розуміння того, що трансформація науково-тех-

нічних розробок в інноваційний продукт, придатний для визнання на світовому ринку, є найскладнішим і найважливішим етапом у ланцюзі, який пов'язує розробника нової техніки і технологій зі споживачем. Складний він тому, що розробники, науковці не мають необхідних знань щодо пріоритетів ринку та потреб споживача, у них не вистачає досвіду підприємництва, враховуючи наявні науково-технологічні доробки, що відповідають перспективним напрямам світового науково-технологічного розвитку за рахунок інновацій, започатковуються певними галузями науки і переносяться у виробництво, спричиняючи у ньому суттєві прогресивні зміни. Будь-який інноваційний процес на своєму початковому етапі здійснюється через наявні ресурси діючого виробництва, а лише в кінцевому результаті сприяє підвищенню якості та збільшенню асортименту продукції, розвитку виробничих відносин та досягненню високих економічних результатів [2, с. 3].

З метою забезпечення конкурентоспроможності країни закономірним є посилення орієнтації господарської діяльності на освоєння новітніх досягнень науки і техніки, що забезпечує відповідний рівень технологічного розвитку країни, зростання питомої ваги результатів інтелектуальної діяльності у вартості суспільного продукту. Відповідно збільшуються, як правило, витрати на наукові дослідження та розробки. В Україні питома вага загального обсягу витрат у ВВП за

2011 рік на наукові дослідження та розробки становила 0,75 %, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету — 0,33 %. За даними 2011 р., в середньому по країнах Європейської співдружності (ЄС-27) обсяг аналогічних витрат становив 2,03 % ВВП. Так, найвища частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії (3,78 %), Швеції (3,37 %), Данії (3,09 %), Німеччині (2,84 %) та Австрії (2,75 %). Найменша — у Кіпрі, Румунії, Болгарії, Словаччині (від 0,48 % до 0,68 %) [3].

Падіння асигнувань на розвиток науки спричинило згортання багатьох науково-дослідних програм, зниження престижності праці наукового фахівця, значного скорочення чисельності наукових кадрів, зниження рівня матеріального стимулювання науковців. Обсяг витрат на оплату праці майже не змінився: середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок зросла з 2713 грн. у 2011 р. до 3180 грн. у 2012 р., що практично відповідає лише середньому рівню заробітної плати в економіці України [4].

Надто загрозливим є не тільки кількісні, а і якісні зміни наукового потенціалу: науково-дослідні розробки все більше відриваються від виробництва, інновації там, де вони все ще відбуваються, починають орієнтуватися переважно на технічні результати інших держав. Важливим питанням є збільшення науковців високого рівня у науково-дослідних інститутах та науково-технічних організаціях (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл докторів наук, зайнятих в економіці України, за типами організацій

	2000	2005	2010	2011	2012
Усього	10339	12014	14418	14895	15592
Науково-дослідні інститути, наукові та науково-технічні організації	3490	3596	3565	3599	3581
Вищі навчальні заклади	5944	7369	9758	10264	10928
Апарат управління міністерств, відомств, головних управлінь (з 2009 р. — органи державної влади)	157	173	177	178	163
Промислові підприємства, науково-виробничі об'єднання тощо	75	67	46	41	45
Інші організації та підприємства	404	465	517	525	557

Джерело: [5].

Для забезпечення економічного зростання важливо, щоб в українському суспільстві відбулося усвідомлення необхідності участі підприємців, науковців, освітян і винахідників у розбудові цивілізованого ринку інтелектуальної власності шляхом активного сприяння перетворенню результатів інтелектуальної діяльності в конкурентоспроможну продукцію і послуги.

Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2012 р., зменшився на 1,9 % і становив 11252,7 млн. грн., у т. ч. обсяг науково-технічних розробок — на 2,8 %, обсяг науково-технічних послуг — на 15,9 % (5370,0 млн. грн. і

1203,2 млн. грн. відповідно). У 2012 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій порівняно з 2011 р. зменшився на 0,6 % і становив 10558,5 млн. грн [6].

Наявність низької ціни робочої сили стає чинником, який гальмує зростання конкурентоспроможності і призводить до відтоку людського інтелектуального капіталу. Цей же чинник не компенсує низьку продуктивність у сфері виробництва товарів індустріального сектору економіки і робить їх неконкурентоспроможними. Фактично ми не підтримуємо та не намагаємося зберегти найбільш вартісну частину людського

капіталу нашої держави, не рахуємо вартість величезних коштів, витрачених на його створення. Інтелектуальний потенціал нації виснажується, зазнаючи дедалі відчутніших втрат. У надто сутужному становищі перебуває і більша частина українських вчених, працівників науково-дослідних і проектно-конструкторських установ, інженерно-технічних кадрів народного господарства. Багато хто з них уже зневірилися щодо можливостей належного застосування своїх здібностей і знань на батьківщині і перетворилися на шукачів долі за кордоном. Країни, які є технологічними і фінансовими лідерами сучасного світу, проводять політику активного залучення таких фахівців. Серед наукової еміграції переважають носії саме тих спеціальностей, що є визначальними в умовах сучасного етапу науково-технічного прогресу. Тому цей процес поряд із безпосередніми негативними впливами на наше сьогодення матиме й відчутні далекосяжні наслідки [7, с. 24].

Результати колективної або індивідуальної інтелектуальної діяльності, будь-які досягнення мають свого автора, при оформленні яких використовуються права інтелектуальної власності. Радикальні структурні зрушення, прискорений розвиток конкурентоспроможних, високотехнологічних галузей в усьому світі орієнтуються на максимальне використання об'єктів права інтелектуальної власності. У системі науки найбільш підходять для генерації нового знання і розвитку такі форми прав власності, як патенти, авторське право, право на бази даних. Права інтелектуальної власності суттєві для багатьох видів комерційної діяльності, оскільки захищають інвестиції в наукові дослідження і допомагають забезпечити доходи, від яких залежить наука. У країнах із розвинутою ринковою економікою, яка ґрунтується на принципах приватної власності, протягом багатьох століть діє законодавча система, що захищає ці права. Саме права інтелектуальної власності є основою конкурентоспроможного національного виробництва, а тому потребують максимального законодавчого захисту та підтримки з боку органів державної влади. І чим скоріше наше суспільство визнає цей незаперечний факт, тим більше в нас шансів стати соціально й економічно успішною державою, рівноправною в європейській та світовій спільноті [8, с. 56].

Таким чином, основними причинами низької інноваційної активності є відсутність фінансування перспективних проектів для їх комерційної реалізації, недостатність правової охорони об'єктів права інтелектуальної власності, відсутність сучасних маркетингових досліджень міжнародного ринку товарів і послуг. Усе це потребує коштів, яких не мають українські науково-дослідні організації та установи, а також малі та середні підприємства. І як результат — міграція інтелек-

туального потенціалу, втрата значних валютних коштів, які мали б надходити від продажу ліцензій та експорту наукоємної продукції.

В Україні на державному рівні сформульовані основні напрями вдосконалення механізму інноваційного розвитку, позначені особливості фінансового забезпечення наукової та інноваційної діяльності. Відомо, що інвестування у науково-дослідну діяльність є одним зі шляхів забезпечення поширення технологічних нововведень та підвищення продуктивності виробництва в усіх розвинених країнах світу. У розрахунку на одиницю витрат середня віддача інвестицій у науково-дослідні роботи оцінюється приблизно у 50 %, що значно вище від рівня ефективності інвестицій у бізнесовому секторі (у цілому приблизно 10 %). Зрештою, ринкові реформи мають бути синхронізовані у просторі й часі з адекватними перетвореннями в політичних, інституційних, культурологічній сферах, у суспільній свідомості.

Головна спрямованість економічної модернізації полягає у диверсифікації напрямів, форм і засобів економічної політики, у наданні цьому процесу всеохопного, комплексного, системного характеру. Вибудовуючи пріоритети економічної модернізації в Україні, слід визначити і науково обґрунтувати об'єктивно наявні в нашій економіці галузі, виробництва, окремі товарні позиції та групи, що спроможні забезпечити міцні конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Потенційно такими тепер є високотехнологічні галузі (ракетно-космічна техніка, літако- і моторобудування, електрозварювання, порошкова металургія, біотехнології, окремі виробництва ВПК). Другий блок складають галузі АПК, що мають унікальну природну базу і глибокі традиції культивування й експорту різноманітних продуктів харчування. Транзитні перевезення вантажів, транспортування нафти, газу, електроенергії, надання інших міжнародних послуг у сфері транспорту, зв'язку, телекомунікацій є третім блоком галузей, що формують структурний каркас економіки [9, с. 15].

Висновки. Перші етапи ринкової економіки України супроводжувалися низьким обсягом фінансування установ освіти і науки, незначними видатками на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, низькою часткою продуктів інтелектуальної праці у структурі вітчизняного виробництва, значною міграцією висококваліфікованих працівників. Усе це актуалізує дослідження процесів формування та розвитку інтелектуального потенціалу, причин і наслідків спаду у сфері інтелектуальної діяльності, а також шляхів його подолання, для чого необхідні масштабні заходи, зокрема:

— оновлення й удосконалення системи організації наукових досліджень та практичне їх впровадження у виробництво;

— сприяння кадровому забезпеченню інноваційної діяльності і з цією метою створення бізнес-центрів, кластерів, технополісів, технопарків;
— сприяння інноваційному підприємництву;
— створення системи охорони інтелектуальної власності, яка повинна передбачати патентну систему, що охоплює всі стадії розробки нового продукту.

Отже, формування та використання інтелектуальних ресурсів у виробництві та їх трансформації в інноваційний продукт є основною перспективою для забезпечення економічного зростання в Україні.

Література

1. Білорус О. Г. Глобальні трансформації і стратегії розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. ; за ред. О. Г. Білоруса. — К. : ВІПОЛ, 2003. — С. 153.
2. Буткін-Сіверський О. Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт /

О. Б. Буткін-Сіверський // Інтелектуальний капітал. — 2003. — № 5. — С. 3–12.

3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

4. Там само.

5. Там само.

6. Там само.

7. Чухрай Н. І. Механізми інноваційних перетворень в країнах ЄС та можливості їх трансформації в економіку України / Н. І. Чухрай // Економіка і прогнозування. — 2003. — № 1. — С. 23–25.

8. Луцків О. Інтелектуальна складова інноваційної моделі економічного зростання / О. Луцків // Соціогуманітарні проблеми людини. — 2008. — № 3. — С. 56.

9. Рубан В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія і досвід / В. Рубан, О. Чубукова, В. Некрасов // Економіка України. — 2003. — № 6. — С. 14–19.

УДК 316.48+316.4

A. L. Balanda,

V. I. Nadraga

INSTITUTIONS AND SOCIAL RISKS IN UKRAINE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE INTERCONNECTION

Анотація. Стаття присвячена аналізу особливостей впливу державних інститутів на актуалізацію соціальних ризиків. В якості основного інструментарію дослідження обрано методи теорії інституціоналізму, оскільки державні інститути відіграють ключову роль у формуванні і розвитку системи мінімізації соціальних ризиків.

Ключові слова: соціальні ризики, країнові ризики, інститути, корупція, інституційна теорія.

Summary. The article investigates the institutions impact on the actualization of the social risks. According to the analysis of cross-country studies the inefficiency of public institutions in Ukraine has been found, which corresponds to the exacerbation of the social risks in the country.

Key words: social risks, country risks, institutions, corruption, institutional theory.

Introduction. Today the theoretical field of the social risks has a simplified methodology. It is insufficiently adapted to the systemic nature of social changes and their transience. This may explain the fact that the problems of the social risks researches are based on the general scientific theories. These theories study them according to the general laws of development. Such scientific approach contradicts the actual processes that are typical for the society development.

The concept of three paradigms — neoclassical economic system, the theory of evolution and the theory of institutionalism — is the most adequate for a theoretical analysis of the social risk as a system object.

The last tendency is considered to be the least developed, but not less informative in understanding of the social risk category.

Topical issues. Dichotomy is the main qualifying characteristic of the social risks. Their subject and object at the same time is a particular social group or society, and the probability of the negative consequences for the risk object is caused by the current social phenomena and processes in real-life situation of uncertainty as a result of the social changes. Therefore the social risks can be considered as the second-order risks. It is a complex result of various social subjects' actions which affect the whole society functioning or

© A. L. Balanda, V. I. Nadraga, 2014

its individual institutions. The social risks are distinguished within the risk system because they emerge and exist in usual conditions of society development. They naturally accompany the normal society functioning. The social risks are caused by the basic public relations. The state institutions have a major role in the formation and development of the protection system against the social risks. In this context, consideration of the economic aspects of public relations makes it impossible to research the nature and features of the social risks completely. It is very important to study all the socio-economic and political conditions and factors that affect their dynamics. The application of institutionalism theory makes it possible.

The urgency to develop a holistic knowledge of the mechanism of the social risk phenomenon, which is adequate to the current social needs, taking into account the institutions impact on the risks of the social and economic society development has made this research urgent.

Objective is to analyze the practice of institutions influence on the social risks formation in Ukraine and to develop a mechanism of state regulation.

Reviewing the literature. O. Pintelon using data from the 2005 EU-SILC intergenerational module, considered the impact of social class (of origin) on a relevant selection of risks: unemployment, ill-health, living in a jobless household, single parenthood and low-paid employment. The results provided clear evidence that the influence was substantial. A one-sided approach may create new forms of exclusion and give way to «Matthew effects» [1].

D. Wilkins claims that three themes in particular are discussed — the balancing of risk, protective and resilience factors; the use of family history and the child's wider circumstances; and 'known' and 'unknown' unknowns ('missing information'). These findings are considered in relation to the potential use of actuarial risk assessment tools or Structured Decisions Making tools in child protection social work [2].

Glenn W. Harrison considers that preferences over social risk can be closely approximated by individual risk attitudes when subjects have no information about the risk preferences of other group members. He finds no evidence that subjects systematically reveal different risk attitudes in a social setting with no prior knowledge about the risk preferences of others compared to when they solely bear the consequences of the decision. However, he also finds that subjects are significantly more risk averse when they know the risk preferences of other group members [3].

N. Aliyeva claims that risk is becoming an important characteristic of modern social life. It provides a transition from the knowledge society to the risk society. Knowledge about the risks becomes a risk factor that makes humanity look for ways to deal with it and this search becomes a characteristic of the social life in the XXI century [4].

D. Degtyarev and A. Pecherkin aim their research at the development of the new approaches to the social risk assessment. The authors propound to use the Bernoulli formula to remove uncertainty in the social risk calculation of the probability of death of a certain number of people [5].

I. Theron, who studies the risks interests providing of the social and labor relations subjects, concludes that in Ukraine the risks of wage polarization and the income stratification of the population produce the idea of social injustice and social tension among the economically active population and destabilize productive social capital [6].

K. Wicksell was the first who phrased the hypothesis that the bureaucracy provides useful services to the population [7]. In this case, taxes are the price of public sector services. If the public sector services are not provided properly, the people have the right not to pay taxes or to change service providers — public servants. Institutions measurement is necessary to monitor the functioning of the state efficiency, which produces services in exchange for taxes. It is typical for one of the key areas of institutionalism — public choice theory. For public choice theory the specific idea about the costs for collective action to create social institutions is typical.

S. Knack and P. Keefer made an econometric analysis of the institutions impact on economic growth. In the process of study, the authors tested the hypothesis of «conditional convergence», the essence of which is that poor countries with strong institutions will develop faster than the rich ones. The problem of measuring of the institutions quality was the main for the researchers. Ideally, quality coefficients should be comparable among the countries and periods. They should measure the same characteristics of the institutional environment and be as objective as possible. If such data are not available, the authors use the measurement of the country risk. The results of these measurements testify that the country's ability to transform its «relative backwardness» into the advantage of high growth rate depends on the institutions quality. If the property rights and contracts are poorly protected, a larger gap with the leader will only reduce the rate of growth. In contrast, the convergence of the development levels, that is proactive growth of poor country compared to the rich one, is possible if strong institutions are available. Furthermore, the authors tested the hypothesis feedback: economic growth increases the resources value and creates incentives to establish the property rights and improve the institutional environment. The authors solved the problem of the reverse causality, which is standard in empirical studies, by different specifications of the regression equation. If the economic growth had been the cause of institutions improving, the quality coefficient at the end of the period would have been higher in fast-growing countries. However, it was not observed — the quality of institu-

tions at the beginning of the period determined the average rate of growth in the coming years [8].

Investigation of the institutional quality influence on the development of the country social risks is impossible without consideration of corruption. The results of the causes and consequences of corruption research in the scientific literature testify that there are two main hypotheses. The first one is that corruption is the result of excessive economy regulation, which is established by the power elites to obtain administrative rent. In this case, corruption severely limits the opportunities for productive entrepreneurship, reduces the investment activity and slows the introduction of new products and technologies [9]. According to the second hypothesis, corruption can contribute the economic development, accelerating the bureaucratic procedures and encouraging officials to compete for limited resources [10]. As social risks are inversely proportional to economic growth, it is proposed to use the results of P. Mauro's research. He tested both hypotheses on real data and found out that corruption coefficients are negatively correlated with economic growth rate and the level of investment. This connection is resistant to the introduction of control variables (per capita income, level of education, etc.) and is manifested in all countries. The quality of the bureaucracy coefficients improving and corruption reduce by one standard deviation leads to increase the average growth rates of 1.3 and 0.8 %, respectively [11].

Results. According to the international organization Transparency International, in 2013, Ukraine has worsened the coefficient of the corruption level. Our country received 25 points of 100 — the worst performance in Europe. According to the authors, Ukrainian and foreign business is ready to sound the alarm, because the basic problems of business community are not only solved but exacerbated. The basic are the following:

— business monopolization. Oligarchic clans actively redistribute business resources between themselves and displace transparency and healthy competitiveness from the market;

— failure of long-term business planning. In Ukraine the property becomes less secure, the single and unchanging rules of conducting business cease to act for all market participants;

— occupation of the business by the state corrupters. The procedures of receiving permits to conduct business become more corrupt, corruption is flourishing in cooperation with the state authorities, officials, who takes decisions, take control of financial flows [12].

According to the results of the «Global Corruption Barometer» research, which was carried out in Ukraine in 2013 by the international organizations Transparency International and Gallup International Association, 36 % of Ukrainians are ready to participate in the protests against corruption. Such public sentiment is caused by the fact that 43 % of questioned people are confident that in recent years the level of bribery in our country has considerably grown. The vast majority of respondents (80 %) believe the government's actions in the fight against corruption is ineffective. The judiciary, the police and the health sector are thought to be the most corrupt in Ukraine.

Therefore, it is understandable why the level of public confidence in the authorities and a significant number of social institutions is low. It should be noted that in any country, regardless of its level of democracy and economic development, there is a number of people who do not trust in government. However, in countries with transition economies the level of trust in some institutions, officials and state as a whole is much lower than in countries with developed democratic system. It has been proved by the Razumkov Center survey (table 1).

Table 1

How much do you trust the following public institutions? % of respondents

	Trust	Mainly trust	Mainly don't trust	Don't trust	Index trust	It is difficult to answer
The Armed Forces of Ukraine	7,9	33,2	23,1	20,2	-2,2	15,6
Local authorities	5,0	36,4	25,5	23,9	-8,0	9,2
The security service of Ukraine	4,8	26,4	25,6	28,7	-23,1	14,6
President of Ukraine	6,9	22,5	22,4	43,3	-36,3	4,9
The Constitutional Court of Ukraine	3,3	19,3	24,9	37,1	-39,4	15,4
The Government of Ukraine	2,9	23,2	27,9	40,9	-42,7	5,1
Prosecutor General's Office of Ukraine	2,7	20,3	25,7	40,1	-42,8	11,1
The Verkhovna Rada of Ukraine	2,1	17,6	34,6	39,7	-54,6	6,0
Police	2,0	16,7	28,3	46,4	-56,0	6,6
Courts	1,7	16,1	28,3	45,6	-56,1	8,2

Source: Judicial reform and the state of justice in Ukraine. Expert survey (2013). Available at: <http://razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php>.

According to the European Social Survey, in terms of coefficient of trust in government institutions (2010), Ukraine occupies the last places among the European countries. Trust coefficients are highly

correlated with the level of citizens' satisfaction. So, in comparison with the citizens of 26 European countries over the last few years, Ukrainians were the least satisfied with their life. The problem of trust between

the government and society is in several planes, the main of which is the continuing rejection of the main figures of power by the population of some regions of the country. There is an interconnection between the level of trust in the government, the subjective perception of the economic situation in the country and the level of the social risks [13].

In the scientific literature there is one more point of view, according to which distrust to government at all levels does not mean the so-called «bare denial». Moreover, it is assumed that distrust to authority «contains a huge positive, constructive potential». Today the quintessence of distrust is the tendency to develop new network social system, mainly horizontal, between people and their associations. In this system, of course, the state is remained in place but its role and impact become more limited [14].

According to Hodgson G., institutions are structured in a certain way, organizational systems. They are designed to perform more or less clearly defined objectives and operate on the basis of the certain principles or rules. Institutions restrict people's behavior in the certain way, but at the same time, they expand their capabilities, give new options of choosing actions, encourage ability not only to create conditions for the people's aspirations, but also to form and modify the aspirations themselves. Institutions do not only depend on the activity of individuals, but also constrain and form it, and the availability of such positive feedback provides further strengthening and increases institutions perpetuation [15].

On the other hand, the institution, being a set of interconnections and systems behavior, is eventually determined by the needs of individuals. Although it forms the interconnections and standards itself, there are some people among which these interconnections are realized. These people use these standards in practice. In this context, the institution can be considered as an original form of human activity, which is based on a clearly developed ideology, a system of rules and regulations, as well as developed social control over their execution.

Institutional activity is carried out by people who are organized into groups or associations. There is a division into the status and roles in accordance with the needs of a particular social group or society as a whole. These way institutions support the social structures and social order.

In transitional societies the risk has its own peculiarities. They are defined by the process of social reproduction, which is characterized as a denial of the outgoing phase of society development, when the old mechanisms lose their effectiveness, and the coming stage is affirmed, when the socio-economic mechanisms have not been formed yet.

Institutional specifics of Ukraine is that the country is characterized by an excessive political and commanding influence on the processes, that require a widespread social and public participation, which is

manifested in the economy as a tendency towards monopolization, dominance and non-market non-price competition, and in the social sphere — in excessive centralization, mainly targeting distribution of state activity and its residual role among the other government activities. Thus, in the country even economically active person, who can earn and has achieved some relevant professional qualification, is unable to provide neither himself nor his family with all necessary conditions for a decent standard of living and development.

It determines the special role that the state should play in building of the affordable infrastructure providing sharing conditions at the level of each settlement unit, without exception, and without prejudice both in quantity and quality. Unfortunately, the social function of the Ukrainian state did not bother to respond to such a role [16].

Because of this state position, Ukraine is one of the countries which are the most vulnerable to global risks. According to published analytical report on global risks (Global Risks Report) our country is on the 37th place, being more at risk than Russia, India, Turkey (table 2). The report is based on a survey of 469 experts from industry, government, scientific community and civil society. It examines 50 global risks according to five categories. The report's aspect is biased towards the cluster analysis of global risks, rather than focusing on an existential risk. Three clusters of risk which are a very serious threat to our prosperity and security in the near future are brought to the fore: dystopia, security guarantee, the threat of persistent connection within 5-centers of gravity: economics, geopolitics, environment, society and technology.

The institutional structure of society includes the following basic elements: formal and legal, administrative norms (formed and controlled by the state); sociocultural norms (formed and controlled by the civil society) institutionalized social practices in the field of social services.

Operation of public institutions is manifested in the social practices — sustainable systems of interconnected and mutually oriented behavior of the social subjects, their result helps minimize the social risks. However, not all social practices which minimize the social risks are institutional. Only those social practices that are different in greater significance and mass character or stability and traditionalism are institutionalized. The effectiveness of the social risk management at the level of institutional structure depends on the mutual correspondence of formal and informal norms, standards and actual practices. Thus, the vitality of the social institutions are made up of legal and socio-cultural forces whose potential is necessary to meet public needs (a necessary condition for the existence of the institute), including the provision of the social risks minimizing.

Actually risk is connected with the likelihood of harm, negative event, not just a likely consequence of having a neutral nature. We can speak about the risk

Table 2

Global Risks Perception Survey Resilience Question Results

Rank	Country by country of expertise	Economic Development Stage	Sample	Adaptability/Recoverability Score	Margin of Error at 95 % Confidence Level
1	Singapore	Stage 3	10	3.66	0.93
2	Norway	Stage 3	6	3.56	1.62
3	Sweden	Stage 3	8	3.46	1.07
7	China	Stage 2	72	3.26	0.25
9	USA	Stage 3	283	3.23	0.12
15	Belgium	Stage 3	7	3.15	1.35
25	Russian Federation	Transition from 2 to 3	35	2.84	0.48
32	India	Stage 2	64	2.71	0.28
36	Turkey	Transition from 2 to 3	11	2.61	0.95
37	Ukraine	Stage 2	11	2.54	0.99
48	Nigeria	Stage 1	16	2.21	0.66
49	Ethiopia	Stage 1	7	2.08	1.41

Source: Global-Risks-Report-2013. Available at: <http://www.scribd.com/doc/119441108/Global-Risks-Report-2013-WEF>.

only in case when the future situation entails some damage, «negative» or «undesirable» event. Risk is always the possibility of losses. It should be emphasized the relativity of the interpretation of the damage. Damage is considered only in relation to an initial state with a mandatory contingency probable damage to the probability of winning. The action that can have a chance to cause damage will be a risk only when this potential damage affects the decision itself. Risks are substantially completely different in nature than danger, although they are sometimes legitimately reproduced by modern institutions which offer individuals a variety of solutions choice and actions. Almost any choice (or non-participation in it) involves risk, including the risk of lost opportunities of gaining material or cultural wealth.

Regarding the social risks, they are not a consequence of reasons resulting from natural or technological processes, as well as individual biological and behavioral characteristics of individuals. They are caused by the social changes as a result of discrepancies between subject and object actions risk and the changes in the social environment. This approach is demonstrated in the Eighth Edition Global Risks 2013. The authors of the report distinguish the most urgent social risks (fig. 1): water supply crises, unsustainable population growth, food shortage crises, rising religious fanaticism, mismanagement of population ageing, backlash against globalization, vulnerability to pandemics, rising rates of chronic disease, unmanaged migration, ineffective illicit drug policies [17].

Within the framework of the institutional theory it is necessary to distinguish a fundamentally different approach to the definition of the social risk, which is found in the decisions of the European Court of Human Rights. One of the decisions the court stated that «... the provision of this article do not necessarily require the proof of guilt in the actions of the administration, its responsibility has an absolute and objective nature and is based on the theory of the «social risk». Therefore, the administration must compensate the public harm which had been caused by acts committed by unknown

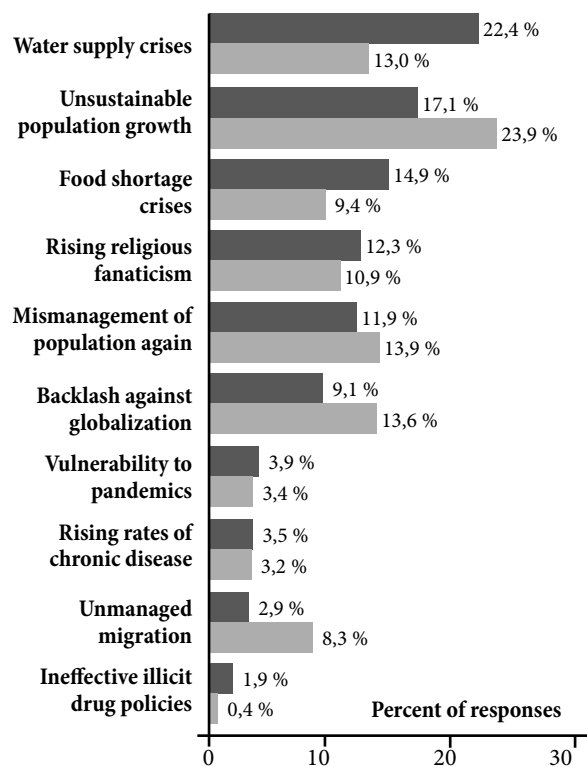


Figure 1. Societal risks

(Source: Global-Risks-Report-2013. Available at: <http://www.scribd.com/doc/119441108/Global-Risks-Report-2013-WEF>)

persons or terrorists when we can say that the State has failed in its duty to maintain public order and public safety or the duty to protect life and property of individuals» [18]. Such definition is the result of a widespread understanding of the social risk, which is identified in this case with the State's duty to take care of its citizens.

Conclusions. Thus, we can conclude that the effectiveness of the social risk management in the country fully corresponds to the quality of its institutions especially public ones. The results of cross-country studies indicate that the differences between economic and political institutions constitute the fundamental reason for

the differences between wealth level of countries and the country risks. According to D. Acemoglu, «although cultural and geographical factors may also be important for the economy functioning, the main source of cross-country differences in economic growth and wealth levels are differences in economic institutions. Economic institutions determine not only the economic growth potential of the country, but also a number of economic peculiarities, including the resources distribution in the future [19]. Among the different types of explanations why countries have different institutions, one of the most acceptable explanations can be considered the explanation which was made from the standpoint of the theory of social conflict. According to this theory the inefficient institutions exist because they are beneficial for groups with political and economic power.

One of the most important factors in minimizing of the social risks in Ukraine, in terms of institutional theory, may be increasing confidence to the institutions, and first of all, to the state. Trust to the institutions is determined by the level they meet the expectations of the subjects, that is how they work in terms of, firstly, efficiency, and secondly justice.

The prospect of application of the institutional analysis methodology to the social risks is that it orients the researcher to analyze the reasons according to which inefficient in terms of the social risk management and sometimes destructive institutions are very viable. The reasons for these peculiar «institutional traps» are that when they emerge once negative phenomenon increases and roots in the behavior patterns of the population. It has influential groups which are interested in its preserving.

References

1. Pintelon O. The social stratification of social risks: The relevance of class for social investment strategies / O. Pintelon, B. Cantillon, K. Bosch, C. T. Whelan // *Journal of European Social Policy*. — Feb 2013; 23: 52–67.
2. Wilkins D. Balancing Risk and Protective Factors: How Do Social Workers and Social Work Managers Analyse Referrals that May Indicate Children Are at Risk of Significant Harm / D. Wilkins // *British Journal of Social Work*. — Sep 2013; 10.1093/bjsw/bct114.
3. Harrison Glenn W. Preferences over social risk / Glenn W. Harrison // *Oxford Economic Papers*. — 2013. — 65(1):25–46.
4. Alieva N. Transformacija obshhestva znaniya v obshhestvo riska [The transformation of the knowledge society in risk society] / N. Alieva, N. Kalinina, V. Kunsicin // *Advances in current natural sciences*. — 2012. — № 6. — P. 198–199.
5. Degtjarev D. Problemy metodologii ocenki social'nogo riska. Primenenie formuly Bernulli [Problems of the methodology of evaluation of social risk. The use of the formula Bernoulli] / D. Degtjarev, A. Pecherkin // *Bezopasnost' Truda v Promyshlennosti*. — Moscow. — 2012. — № 11. — P. 50–53.
6. Teron I. Ryzyky zabezpechennja interesiv sub'ektiv social'no-trudovyh vidnosyn na suchasnomu etapi ekonomichnogo cyklu [Risks interests of the subjects of social and labor relations at the present stage of the economic cycle] / I. Teron. — Available at : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/30912/1/Teron%20I.V._Sotssialno-trudovi%20vidnosyny.pdf (reference date 8.01.2014).
7. Wicksell K. Systematic exposition of theory in interest and prices. The Foundations of Business Cycle Theory / K. Wicksell ; ed. by D. O'Brien. — Vol. 2.
8. Knack S. Why Don't Poor Countries Catch-Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation / S. Knack, P. Keefer // *Economic Enquiry*. — 1997. — Vol. 35. — P. 590–602.
9. Shleifer A. Copppurtion / A. Shleifer, R. Vishny // *The Quarterly Journal of Economics*. — 1993. — Vol. 108. — No 3. — P. 599–617.
10. Huntington S. Political Order in Changing Societies / S. Huntington. — Yale University Press, 1968.
11. Mauro P. Corruption and Growth / P. Mauro // *The Quarterly Journal of Economics*. — 1995. — Vol. 11. — № 3. — P. 681–712.
12. Ukrainian Press Release 2013. — Available at : <http://ti-ukraine.org/en/content/4053.html>. (reference date 10.01.2014).
13. ESS5-2010 Documentation report. — Available at : <http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round5/survey/ESS5>. (reference date 18.02.2014).
14. Obolonskiy A. Grazhdanskoe nedoverie k vlasti kak predposylka politicheskogo razvitiya [Civil distrust to the power as a condition of political development] / A. Obolonskiy // *Obshchestvenniye nauky i sovremennost*. — Moscow, 2012. — № 5. — P. 101–111.
15. Hodgson G. How economics forgot history: The problem of historical specificity in social science / G. Hodgson. — L. : Routledge, 2001.
16. Libanova E. Stalyj ljud'kyj rozvytok: zabezpechennja spravedlyvosti: Nacional'na dopovid' [Sustainable human development: ensuring justice: national report] / E. Libanova // *Institute for demography and social studies*. Uman, «Vizavi», 2012. — 412 p.
17. The Global Risks 2013 report, Eighth Edition. — Available at : <http://www.scribd.com/doc/119441108/Global-Risks-Report-2013-WEF>. (reference date 11.01.2014).
18. Evropejskij sud po pravam cheloveka. Delo «Tahsin Adzhar protiv Turcii». Zhaloba № 26307/95 [The European court of human rights. Case «Tahsin Acar v. Turkey». Complaint number 26307/95. Regulation (on the merits)]. Strasbourg, 8.04.2004. Bulletin of the European Court of Human Rights. Russian edition. — 2004. — № 9.
19. Acemoglu D. Training and Innovation in an Imperfect Labour Market / D. Acemoglu // *Rev. of Econ. Stud.* — 1997. — Vol. 64. — 220 p.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті узагальнено результати наукового пошуку провідних учених з розвитку теорії конкуренції, зокрема розглянуто їх внесок у дослідження конкурентоспроможності. Акцентовано увагу на особливостях сучасного етапу розвитку світової економіки, що вносять нові корективи в класичні визначення конкурентоспроможності та методів її досягнення. Визначено конкурентоспроможність національної економіки як цілісний результат системної взаємодії всіх суб'єктів економічних відносин, та на цій основі здійснено аналіз конкурентоспроможності згідно із класифікацією структурних рівнів організації економічних систем.

Ключові слова: глобалізація, конкурентоспроможність, системний підхід, національна економіка.

Summary. In the article the results of scientific search of leading scientists are generalized from development of theory of competition, in particular their payment is considered in research of competitiveness. Attention is accented on the features of the modern stage of development of world economy, which bring in new corrections in classic determinations of competitiveness and methods of her achievement. The competitiveness of national economy as integral result of system cooperation of all subjects of economic relations is certain and on this basis the analysis of competitiveness is carried out in obedience to classification of structural levels of organization of the economic systems.

Key words: globalization, competitiveness, approach of the systems, national economy.

Постановка проблеми. Глобалізація — процес всесвітньої економічної, політичної, культурної інтеграції та уніфікації. Це об'єктивний процес, який носить системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства. Процес глобалізації складається з трьох взаємозв'язаних компонентів — міжнародного розподілу праці, міжнародного виробництва і політичних відносин.

Основою сучасного світового господарства є світовий ринок, який виник ще у XVI столітті у період великих географічних відкриттів. На його основі почав формуватися міжнародний поділ праці. Проте лише протягом останніх кількох десятиріч є підстави стверджувати, що процеси глобалізації набули ознак цілісності і незворотності.

Щодо міжнародного виробництва, то воно почало формуватися у 70–80-х роках XX століття під впливом енергетичної кризи. Старі індустріальні галузі, які потребували багато ресурсів, почали розташовуватися в країнах, що розвиваються.

У XXI столітті світ радикально змінюється, що визначає тенденції його розвитку найближчими десятиліттями. Зростання взаємозалежності та взаємопов'язаності національних економік країн світу в ході глобалізації робить більш актуальним забезпечення їх конкурентоспроможності, яка є запорукою сталого поступального розвитку. Глобальна конкурентоспроможність стає ключовим параметром, що визначає місце держави в геополітичному просторі та у структурі світогосподарських зв'язків. Створення умов підвищення конкурентоспроможності економіки є одним із головних чинників забезпечення високого рівня життя нації.

Аналіз досліджень і публікацій. У зарубіжній та вітчизняній літературі висвітлено різні підходи до

визначення конкурентоспроможності та її ролі у забезпеченні розвитку національної економіки. Теоретичний базис конкуренції закладено такими класиками економічної науки, як М. Портер, Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. Значний внесок в розвиток методології конкурентоспроможності національної економіки здійснили В. В. Алешенко, О. Л. Чепурна. На системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності звернуто увагу в роботах І. В. Тараненка.

Однак особливості сучасного етапу розвитку світової економіки вносять нові корективи в класичні визначення конкурентоспроможності та методів її досягнення. У зв'язку з цим варто переглянути найпоширеніші теоретичні підходи до вивчення конкурентоспроможності й скорегувати їх відповідно до нових тенденцій.

Метою дослідження є уточнення академічного формулювання конкурентоспроможності, визначення її сутнісних характеристик та системних ознак з метою подальшого розгляду умов і факторів забезпечення ефективного функціонування національної економіки в умовах глобалізації світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжні та українські автори роблять акценти на різних складових цієї багатовимірної категорії, висуваючи їх як основні критеріальні ознаки. У західній економічній літературі поширене «універсальне» трактування конкурентоспроможності як здатності країни чи фірми розробляти та виготовляти товари і послуги вищої якості або за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами. У розгорнутому виді такий підхід наведено в дослідженнях Світового економічного форуму.

Конкурентоспроможність визначається реальною та потенційною можливостями проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і якісними характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [1]. Оскільки конкуренція є основним рушійним елементом ринку, який розвивається на основі попиту і пропозиції, то зрозуміло, чому саме боротьба та притаманне їй суперництво виступають предметом розгляду в економічних доктринах, у межах яких конкурентоспроможність розглядається з точки зору прояву в ціновій і неціновій формах.

Однак конкурентоспроможність як складна економічна категорія традиційно розглядається в різних аспектах. Так, В. В. Алещенко тлумачить конкурентоспроможність як ступінь ефективності суб'єкта (міру повноти і якості рішень) при виконанні свого призначення [2]. Подібним чином І. Богомоллова та Є. Хохлов розглядають конкурентоспроможність об'єкта як стан, який характеризує реальну або потенційну можливість виконання своїх функціональних обов'язків в умовах можливої протидії суперників [3]. Близькою є точка зору А. Ф. Павленка та А. В. Вовчака на конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що господарюють на конкретному ринку [4].

Трактування конкурентоспроможності як здатності об'єкта виконувати своє призначення і задовольняти потреби з ефективністю, яка б забезпечувала подальше функціонування в тій самій якості в конкурентному середовищі, досить повно розкриває сутнісні риси конкурентоспроможності, незалежно від об'єкта дослідження, і є ґрунтовною основою для розгляду поняття конкурентоспроможності. Застосування методу абстракції дозволяє ширше розкрити сутнісні ознаки та характеристики конкурентоспроможності, що можуть бути конкретизовані стосовно того чи іншого об'єкта дослідження та залежно від обраного рівня аналізу:

- конкурентоспроможність як стан досліджуваного об'єкта;
- конкурентоспроможність як відносне поняття (можливість виявлення лише в конкурентному середовищі);
- наявність властивостей (конкурентних переваг), які дають можливість досліджуваному об'єкту виконувати своє функціональне і суспільне призначення;
- рівень ефективності функціонування, достатній для виконання свого функціонального і суспільного призначення, в оточенні подібних об'єктів (суб'єктів конкурентних відносин).

Подальша розробка та поглиблення методологічних засад вивчення проблем конкурентоспроможності потребує уточнення та конкретизації визначення конкурентоспроможності на

різних рівнях дослідження й виокремлення факторів, що її визначають.

Найбільш вивченою в рамках мікроекономічного рівня (субмікрорівня) є конкурентоспроможність товарів. Це поняття пов'язане з якістю товару, спроможністю задовольняти потреби споживачів при певних витратах. Конкурентоспроможність товару визначається сукупністю його значущих для споживача і виробника характеристик і проявляється в результаті зіставлення з товарами-аналогами. Інший аспект, який заслуговує на увагу, підкреслює Е. Ясін: під конкурентоспроможністю товарів і послуг розуміємо спроможність продавати їх за ринковими цінами з нормальним прибутком [5].

Слід зазначити, що виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг — провідна передумова конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим для адекватного визначення суті конкурентоспроможності необхідно чітко виокремити умови, що визначають конкурентоспроможність в прив'язці до конкретного суб'єкта конкурентних відносин, його місця в конкурентному просторі.

Конкурентоспроможність підприємства В. А. Павлова розглядає як його спроможність зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх в процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування [6]. Із цього визначення можна зробити висновок, що необхідною передумовою досягнення підприємством певного рівня конкурентоспроможності є володіння конкурентними перевагами.

Другим рівнем аналізу є галузь як сукупність підприємств і виробництв, які характеризуються спільністю продукції, технології та потреб. М. Гельвановський, В. Жуковська, І. Трофимова у визначенні конкурентоспроможності галузі ґрунтуються на понятті ефективності її функціонування в національній економіці [7]. Варто наголосити, що саме на рівні галузі можливе здійснення узагальненої оцінки ефективності використання тих чи інших видів суспільних ресурсів. Підтримання державою виробництва у найбільш продуктивних галузях сприяє зміцненню національної економіки.

У сучасних умовах також стрімко зростає роль регіонів в економічних системах національного і світового рівнів. Часто дослідники включають у визначення конкурентоспроможності регіону такі провідні аспекти, як необхідність досягнення високого рівня життя населення, оптимальне використання місцевих ресурсів та ефективність функціонування господарського механізму регіону.

Конкурентоспроможність країни (держави, нації) часто виходить за рамки національних кордонів і формується під впливом глобального середовища. Якісні зміни у зовнішньому конкурентному середовищі економічної діяльності як фірм

(корпорацій), так і держав, його глобалізація зумовлюють необхідність пошуку ефективних шляхів досягнення, підтримання і розвитку конкурентоспроможності національних економік. Тому логічним розвитком такого підходу є трактування конкурентоспроможності держави як характеристики становища її товаровиробників на світовому ринку. Зокрема Б. В. Губський визначає конкурентоспроможність як «обумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками стійке становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, здатність суб'єктів конкурентної боротьби протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших країн» [8].

Конкурентоспроможність у широкому розумінні сприймається як здатність господарства забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникати тих обмежень, які зумовлюються зовнішньоекономічною сферою, і як здатність країни самовідтворювати свої світогосподарські зв'язки. Досить важливим у цьому контексті є усвідомлення, що основним предметом конкуренції є не безпосередньо продукт, а життєздатність господарства, яка краще відповідає суті поняття конкурентоспроможності на рівні національної економіки.

Думку про те, що на рівні національної економіки об'єктом конкурентоспроможності є вже не безпосередньо товар, а умови суспільного виробництва, обстоює Дж. Сакс [9], який розглядає конкурентоспроможність як передумову та інструмент сталого економічного розвитку країни. Він вважає, що конкурентоспроможність національної економіки визначається наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного середовища. Зростання здорової економіки має бути підкріплене зростанням ділової активності, кероване законом та ринками, що стабільно працюють.

Вчені-економісти розглядають конкурентоспроможність на макро- та мегарівнях, виокремлюючи поняття національної конкурентоспроможності та конкурентоспроможності країн у численних варіаціях. Так, мова йде про конкурентоспроможність країни, конкурентоспроможність національної економіки, а також про конкурентоспроможність національної економічної системи, нації, конкурентний статус держави тощо. Різноманітність підходів до трактування конкурентоспроможності національної економіки розглянемо у подальших визначеннях.

Торкаючись питання конкурентоспроможності національної економіки, слід зважати не лише на позиції національних товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, але й на спроможність національної економіки виконувати її цільові функції. На необхідності забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національної еко-

номіки як засобу підвищення добробуту суспільства наголошував М. Портер [10], який зазначав, що конкурентоспроможність не є самоціллю. На думку М. Портера, головна мета держави полягає в забезпеченні власних громадян достатньо високим рівнем життя. Спроможність держави це забезпечити залежить від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси — праця та капітал. Конкуренція відіграє вирішальну роль у процесі функціонування ринкової економіки.

На думку І. Бідзюри, «оцінювати дієздатність держави слід також і з огляду на її спроможність забезпечити... створення економічних, політичних та соціальних передумов реалізації наявних (у тому числі потенційних) конкурентних переваг» [11]. У цьому контексті зауважимо, що роль державного регулювання навіть в умовах розвинутого ринку залишається досить значною, оскільки впливає на якісні і цінові характеристики товарів та послуг як передумови утримання або збільшення національних конкурентних переваг на шляху стабільного зростання її економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки є комплексним поняттям, що базується як на перевагах внутрішнього, так і можливостях зовнішнього середовища. Часто розглядається в національному контексті — економічного зростання, сталого розвитку, національної безпеки, добробуту та рівня життя населення.

Так, О. Л. Чепурна пропонує під конкурентоспроможністю національної економіки розглядати стан і потенційну можливість національної економіки надалі забезпечувати ефективність виробничих процесів і добробут громадян на основі формування і використання конкурентних переваг країни [12].

Згідно з положеннями сучасної економічної науки можна також зробити висновок, що конкуренція — це суперництво старого з новим (інноваціями), коли одиниці, що конкурують, шляхом аналізу структури ринку визначають ступінь свободи продавця і покупця на ринку, поставивши собі за мету якомога повне задоволення потреб покупця.

Дослідження понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність» в економічній літературі виявили, що категорія «конкурентоспроможність національної економіки» є, з одного боку, складною та суперечливою, а з іншого — системною, оскільки при її визначенні інтегруються: ознаки і показники конкурентоспроможності національних товарів, підприємств, галузей, регіонів, кластерів; політико-правові, економічні, соціокультурні та ресурсно-інфраструктурні чинники розвитку; цінові і структурні можливості трансформування потенціалу конкурентоспроможності.

Суть системного підходу полягає у комплексному дослідженні об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відносин і зв'язків між ними. Основи концепції «цілісноорієнтованого»,

тобто системного підходу до аналізу конкурентоспроможності закладено М. Портером в його теорії конкурентних переваг і в моделі конкурентоспроможності національної економіки. Детермінанти національної конкурентоспроможності визначені Портером як система, компоненти якої взаємно посилюються під впливом ефекту синергії. Це призводить до стрімкого зростання продуктивності та міжнародної результативності національних фірм і країн їх базування.

Методологія дослідження конкурентоспроможності на засадах системного підходу залежить від принципу побудови структури системи. В економічній теорії та практиці все частіше йдеться про метарівень аналізу, метаекономіку. Мета-система розглядається як цілісна сукупність усіх нижчих рівнів, у їхній взаємодії. Метаекономіку варто трактувати як якісно нове системне утворення, результат глобалізаційних процесів на світовому рівні, розглядати її в глобальному геоекономічному та загальноцивілізаційному контексті.

Автор концепції системної конкурентоспроможності Йорг Меєр Штамер відзначає, що на метарівні здійснюється формування провідної політичної й економічної парадигми суспільства, моделі його розвитку та загальних інституційних умов [13].

Розвиваючи ідеї Й. Штамера, Л. Андрєєвої та Є. Миргородської, до факторів конкурентоспроможності метарівня відносять форми політичної й економічної організації, спрямовані на сталий розвиток суспільства: соціокультурні фактори, моральні цінності, взаємодію політичних, правових і економічних організацій, стратегічну спроможність, політичну спроможність [14]. У такому контексті конкуренція ведеться вже не стільки за місце у міжнародному поділі праці, скільки за статус країни у глобальних політико-економічних процесах.

І. В. Тараненко наголошує, що саме на метарівні наукового аналізу здійснюється типологія економічних (соціально-економічних) систем за глибинними сутнісними ознаками та критеріями, виокремлюються етапи глобального розвитку суспільства, досліджуються системні процеси і явища загальноцивілізаційного рівня [15, с. 15].

Як бачимо, принцип системності у комплексному дослідженні конкурентоспроможності отримав визнання й широко застосовується в теоретичних і прикладних дослідженнях. Такий підхід дозволяє проаналізувати конкурентоспроможність шляхом виокремлення структурних рівнів організації економічної системи та віднесення до них відповідних суб'єктів конкурентних відносин (табл. 1).

Висновки. Конкурентоспроможність національної економіки є результатом взаємодії всіх суб'єктів економічних відносин у країні, формується в органічному поєднанні реалізації інтересів суб'єктів різних рівнів під впливом таких чинників, як товар, підприємства, галузі (кластер), економіка

в цілому і залежить від того, наскільки інтегрованими є орієнтири підвищення ефективності використання суспільних ресурсів на цих рівнях. Конкурентоспроможність національної економіки — це економічна категорія, яка має певні особливості:

- виявляється в процесі міжнародних економічних відносин. Прагнення досягти високого рівня конкурентоспроможності є виразом як національних економічних інтересів, так і інтересів окремих фірм, які беруть участь у міжнародних економічних відносинах;

- розвивається у внутрішньому середовищі країни в процесі конкурентного змагання між суб'єктами економічних відносин;

- потребує постійного розширення джерел для розвитку суб'єктів господарювання та ґрунтується на принципах конкурентних взаємовідносин між ними;

- визначається умовами економічного розвитку країни та залежить від здатності суб'єктів економічних відносин використовувати ці умови з максимальною ефективністю для себе.

Подальше дослідження слід вести у напрямку розробки та поглиблення методологічних засад проблем конкурентоспроможності.

Література

1. The Global Competitiveness Report, 2009–2010. 2009 World Economic Forum. — Режим доступу : <http://www.weforum.org>.
2. Алещенко В. В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы / В. В. Алещенко // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 1 (45). — С. 113–119.
3. Богомолова И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И. П. Богомолова, Е. В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 1 (45). — С. 113–119.
4. Павленко А. Ф. Маркетинг : підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Вовчак. — К. : КНЕУ, 2003. — 246 с.
5. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики : материалы Международной конференции «Конкурентоспособность и модернизация российской экономики» / Е. Ясин. — М. : ГУ ВШЭ, 2006. — С. 24–32.
6. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія / В. А. Павлова. — Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. — 276 с.
7. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. — 1998. — № 3. — С. 67–75.

Таблиця 1

Класифікація структурних рівнів організації економічних систем та рівнів аналізу конкурентоспроможності [15, с. 14]

Структурні рівні організації економічних систем (рівні аналізу конкурентоспроможності)	Об'єкт дослідження	Суб'єкт конкурентних відносин	Конкурентний простір	Детермінанти конкурентоспроможності
Нанорівень	Фізичні особи	Фізичні особи	Ринок праці, соціальні угруповання та структури, трудові колективи, суспільство, соціум	Стан здоров'я, фізичні характеристики, здібності, схильності, рівень освіти, кваліфікація, досвід, організаційні, підприємницькі здібності
Субмікрорівень	Товар	Товар (як уособлення виробника, продавця)	Ринок товарів (регіональний, національний, світовий)	Якість, ціна, сервіс, маркетингове оточення
Мікрорівень	Підприємство	Підприємство	Національні (внутрішні) ринки, світовий ринок	Виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, менеджмент
Мезорівень	Територіальні виробничі кластери, виробничі об'єднання, корпоративні структури	Територіальні виробничі кластери, виробничі об'єднання, корпоративні структури	Національні ринки, внутрішні міжнародні ринки країн, регіональні ринки, світовий ринок	Стратегічне управління, інтеграція, ресурси, технології, ринковий потенціал, міжгалузеві зв'язки, інновації, державна політика
	Галузі національної економіки	Галузі як сукупності підприємств, що виробляють подібні продукти, використовують подібні ресурси і технології	Національні ринки, внутрішні міжнародні ринки країн, регіональні ринки (в окремих випадках світовий ринок)	Структура галузі, ринок, внутрішнє та зовнішнє конкурентне середовище галузі, ресурси, виробництво, інновації, державна політика
	Регіональні економічні системи національно-локального рівня	Регіони країни	Національна економіка, міжнародні ринки	Фактори виробництва (трудові, природні, капітальні, інформаційні ресурси, інфраструктура), рівень життя, інвестиційна привабливість, підприємництво, соціально-політичні фактори, локальні інститути
Структурні рівні організації економічних систем (рівні аналізу конкурентоспроможності)	Об'єкт дослідження	Суб'єкт конкурентних відносин	Конкурентний простір	Детермінанти конкурентоспроможності
Макрорівень	Національні економічні системи країн світу з їх підсистемами (фінансовою, інвестиційною, інноваційною тощо), національні економічні моделі	Країни світу (як уособлення національних економік)	Міжнародний економічний простір як сукупність національних економік	Рівень життя, сталий розвиток, економічне зростання, ресурси, інновації, макроекономічне середовище, ступінь відкритості, фінанси, соціально-політичні фактори, інститути
Мегарівень	Національні економічні системи країн світу (в контексті гео-економічної моделі), транснаціональні корпорації, міжнародні кластери, регіональні об'єднання країн, інтеграційні угруповання, глобальні (світові) гео-економічні центри	Суб'єкти міжнародних економічних відносин, країни (національні економіки, уряди), фізичні та юридичні особи (підприємства, ТНК), галузі, регіони, інтеграційні угруповання, глобальні (світові) гео-економічні центри як учасники міжнародної конкуренції на світогосподарському рівні	Глобальна світова (міжнародна) економіка як складна система взаємопов'язаних національних економік та інших суб'єктів МЕН, між- та наднаціональних економічних процесів та інститутів, що їх обслуговують, і саме міжнародних економічних відносин	Відповідні детермінанти конкурентоспроможності систем нижчих рівнів у контексті інтегрованості у світову економіку, гео-економічний простір, глобалізаційні процеси, глобальні стратегії розвитку та конкуренції
Метарівень	Економічні (соціально-економічні) суспільні системи в контексті їхніх загальносистемних ознак, провідної політичної і економічної парадигми	Економічні (соціально-економічні) суспільні системи (компоненти) нижчих рівнів, що беруть участь у конкурентному процесі на глобальному, загальноцивілізаційному рівні	Глобальна світова суспільна система, що складається з економічної, політичної, соціальної та духовної сфер, які підпорядковуються певним внутрішнім і зовнішнім закономірностям	Форми політичної й економічної організації, спрямовані на усталений розвиток суспільства, соціокультурні фактори, моральні цінності, взаємодія політичних, правових і економічних організацій, стратегічна спроможність, політична спроможність. Загальні інституційні умови, механізми регулювання і взаємодії

8. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. — К. : Наукова думка, 1997. — 148 с.

9. Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен ; пер. с англ. — М. : Инфра-М, 2006. — 495 с.

10. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. О. Л. Пелявского. — М. : Вильямс, 2006. — 608 с.

11. Бідзюра І. Держава в умовах розгортання системних реформ / І. Бідзюра // Політичний менеджмент. — 2004. — № 3. — С. 79–84.

12. Чепурна О. Л. Сучасні концепції конкурентоспроможності національної економіки / О. Л. Чепурна // Теоретичні та прикладні питання

економіки : зб. наук. праць. Вип. 19. — К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. — С. 102–106.

13. Meyer-Stamer Jorg. Building Systemic Competitiveness / Meyer-Stamer Jorg // German Development Institute. Reports and Working Papers. — 1998. — № 3. — 75 p.

14. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. — 2006. — № 1. — С. 81–87.

15. Тараненко І. В. Методологія системного дослідження конкурентоспроможності / І. В. Тараненко // Академічний огляд. — 2008. — № 2. — С. 12–23.

УДК 657.6:006(477)

Б. І. Вороновський

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Анотація. Проаналізовано перспективи розвитку ринку освітніх послуг. Розкриті переваги та недоліки експортних операцій у сфері освіти. Розглянуто основний напрямок удосконалення ринку освітянських послуг.

Ключові слова: економіка, освітні послуги, ринок, експорт послуг, вища освіта.

Summary. The prospects of market of educational services development are analysed. Advantages and lacks of export operations are exposed in the field of education. Basic direction of improvement of market of educational services is considered.

Key words: economy, educational services, market, export of services, higher education.

Постановка проблеми. Ринок освітянських послуг в інформаційному суспільстві стає частиною економіки та по суті єдиним способом виживання ВНЗ. Розвинуті країни фінансують з державного бюджету перш за все освіту на рівні середньої школи. Вища освіта все більше орієнтується на ринкові відносини. Чим вище національний рейтинг того чи іншого університету, тим дорожче коштує навчання в ньому. Сьогодні формується новий сектор економіки — економіка освітянських послуг.

Всесвітня торгова організація (ВТО) включила освіту до списку послуг, що відповідно до Генеральної угоди з торгівлі послугами (General Agreement Trading Service) регулюються її положеннями (йдеться про свободу транснаціонального переміщення учнів і викладачів, освітянських програм, діяльності ВНЗ в національному та міжнародному масштабах і т. ін.).

Ринок освітянських послуг у сфері вищої школи став реальністю для відносно бідних країн Східної Європи та африканських країн. Вища освіта

стає експортною галуззю. Тому українські та російські вищі навчальні заклади мають можливість знайти свою нішу в експорті освітянських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи до трактування освіти в економічному аспекті сформульовані в класичних роботах У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, які стали відправною точкою розвитку цього напрямку наукових пошуків. Вивченням освітянських послуг займалися такі науковці, як О. Кратт, Т. Оболенська, С. Юрій та ін. Теоретики західної економіки освіти Т. Шульц, Г. Беккер, В. Вейсборд, Дж. Трейсон та ін. охарактеризували природу і критерії ефективності витрат на освіту.

Мета статті — розгляд перспектив розвитку експорту освітянських послуг в Україні та Росії.

Виклад основного матеріалу. Значимість країни в XXI столітті визначається не розмірами її території і наявністю сировинних запасів, а рівнем розвитку економіки, показником якої є виробництво високотехнологічної, наукомісткої продукції, включаючи виробництво знань і експорт

© Б. І. Вороновський, 2014

освітніх послуг. На жаль, Росія та Україна мають сировинний напрямок розвитку економіки, орієнтований на вивезення природної сировини і переборку її за кордоном в обмін на отримання готових промислових товарів та продовольства, а не для економіки інноваційного суспільства.

У цілому в світі освіта — одна з найбільш бурхливо зростаючих та перспективних сфер економіки. За оцінками спеціалістів, в усьому світі обсяги попиту та пропозиції освітянських послуг ростуть, а в країнах, що найбільш динамічно розвиваються, темп їх щорічного росту досягає 10–15 %. Своїм потенціалом та логікою розвитку сфера послуг притягує до себе все більшу увагу інвесторів. Окупність інвестицій в освіту складає від 3 до 6 доларів на кожний вкладений долар. Але така віддача досягається не відразу, вона відстрочена в часі та потребує проміркованої експортної політики.

Епоха безкоштовної масової вищої освіти закінчується. У Німеччині зростає думка про неефективність безкоштовної вищої освіти та про сильний тягар такої соціальної політики у сфері вищої освіти. Освіта з безкоштовної привілеї переходить в товар, точніше, послугу нематеріального характеру.

Згідно з аналітичними даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) кількість студентів Україні та Росії виросте порівняно з 2012 р. У світі до 2020 р. кількість студентів збільшиться на 70 %, і відбудеться перерозподіл місця їхнього навчання. Прогнозний аналіз ринку освітянських послуг на 2020 р. наведено на рис. 1.

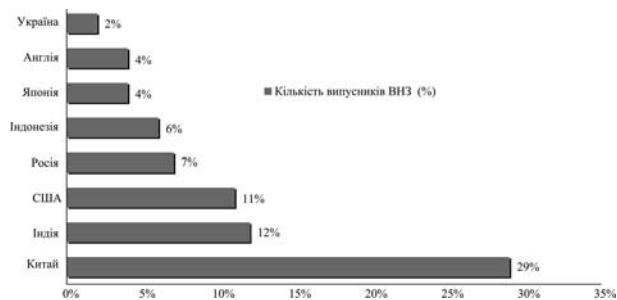


Рис. 1. Прогноз ринку освітянських послуг до 2020 р.

Основними світовими постачальниками іноземних студентів є 2 країни — Китай (понад 500 тисяч студентів, які навчалися за різними програмами в зарубіжних ВНЗ) та Індія (близько 200 тисяч). Наприклад, тільки в США кількість китайських студентів (включаючи вихідців із Тайваню) становить понад 110 тисяч осіб, а з Індії — 94,6 тисяч осіб. У той же час в Росії кількість китайських студентів — 17 тисяч, а в Україні — 6 тисяч. Основна конкуренція на світовому ринку освітніх послуг відбувається між країнами Західної Європи, Північної Америки, Австралією та Японією.

У всьому світі обсяги попиту та пропозиції освітніх послуг збільшуються, особливо в країнах, що розвиваються. В Україні в 2012–2013 н. р.

кількість вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації усіх форм власності склала 334. Англія має лише 96 вузів, Франція — 78, Італія — 65, Польща — 11 (рис. 2).

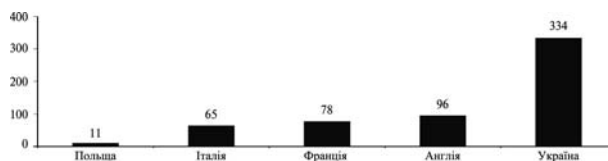


Рис. 2. Кількість вищих навчальних закладів (2012–2013 н. р.)

Основною рушійною силою російського та українського експорту освітянських послуг є 50 вузів, у яких у 2011–2013 академічних роках навчалися очно або заочно 98,2 % всіх іноземних громадян, які отримували вищу освіту або навчалися за іншими формами (програмами) у закордонних філіях, представництвах та інших структурних підрозділах російської та української вищої школи. У Росії найбільший відсоток іноземних студентів навчається у Москві та Санкт-Петербурзі, а в Україні м. Харків займає перше місце за кількістю іноземних студентів (12350), а друге — м. Київ (7983).

Ринок освітніх послуг являє собою ринок, на якому взаємодіють попит на освітні послуги з боку основних суб'єктів господарювання (окремих особистостей, підприємств і організацій, держави) та їх пропозиція різними освітніми закладами. Ринок освітніх послуг не є регулятором безпосередньої купівлі-продажу освітніх послуг, а лише створює умови для задоволення попиту та пропозиції.

Зараз в Україні здобувають освіту більш як 53,4 тис. іноземців із 134 країн світу. Але в українських університетах прагнення до збільшення прибутків за рахунок іноземців іноді завдає шкоди якісним характеристикам освіти. Університети все більше стають схожими на корпорації. Глобалізація впливає на прагнення включитися у світовий освітній простір, що виявляється в гонитві за статусом і престижем університету. Університетська освіта розвинених країн світу розвивається як експортна галузь. Українські університети не є винятком. Стрімке зростання кількості іноземних студентів в українських університетах таїть у собі ще багато суперечностей.

Функціонування ринку освітніх послуг в Україні показало неефективність так званого ринкового саморегулювання через механізм конкуренції, попиту, пропозиції та ринкових цін.

Споживачі вищої освіти перш за все цінують: а) максимальне скорочення фізичних зусиль, тобто «доступність» або «зручність» отримання очікуваного результату; б) ефективність і економічну усередненість («платити менше — отримати більше»); в) яскраві функціональні «упаковки» навчальних програм, що полегшують вживання

«товару», в ролі якого виступають знання та вміння; г) подальшу максимальну комерційну реалізованість здобутих знань [2].

Ринок освітянських послуг не є ринком досконалої конкуренції, оскільки не виконуються важливі умови чистої конкуренції, такі як:

- наявність стандартного характеру продукції;
- відсутність бар'єрів для входу та виходу з ринку;
- доступність економічної інформації;
- відсутність контролю над цінами з боку держави.

Суттєвою особливістю ринку освітніх послуг є наявність великої кількості суб'єктів ринкових відносин:

- виробники освітніх послуг (освітні установи всіх рівнів та індивідуальні виробники);
 - споживачі освітніх послуг (окремі особи, підприємства та організації, органи державного, регіонального та місцевого управління);
 - посередники (служби зайнятості, біржі праці, органи реєстрації, ліцензування та акредитації освітніх установ, освітні фонди, асоціації освітніх установ і підприємств, спеціалізовані освітні центри та ін.);
 - постачальники, що забезпечують процес виробництва освітніх послуг необхідними для цього ресурсами;
 - громадські інститути, причетні до просування освітніх послуг на ринку.
- Ринок освітніх послуг має низку особливостей:
- високий динамізм;
 - територіальну сегментацію і локальний характер;
 - значну швидкість обігу капіталу;
 - велику чутливість освітньої послуги до ринкової кон'юнктури.

Ринкові відносини виробництва освітніх послуг мають специфіку, пов'язану з державним втручанням і регулюванням найбільш важливих послуг, а також із обмеженнями на приватнопідприємницьку діяльність. Отже, найважливішим чинником розвитку експорту освітянських послуг є необхідність вироблення в Україні і Росії державної політики відносно експорту цих послуг.

Освітня послуга — це не той товар, який купується незалежно від встановленої на нього ціни,

як товари першої необхідності. Ціновий фактор не завжди є провідним. Існує інформаційна асиметрія. Ринок освітянських послуг монополізований. Кількість організацій, що пропонують освітні послуги, значна, тип послуги диференційований; контроль над ціною може мати місце, але в досить вузьких межах, умови вступу в галузь відносно легкі; нецінова конкуренція наведена у виді реклами, статусу освітнього закладу, зразка диплома тощо. Вартість навчання кожним ВНЗ визначається самостійно, але, як правило, вона для іноземців на третину перевищує вартість навчання для українців-контрактників. За даними МОН України, вартість освітніх послуг для іноземних студентів коливається в межах від 12,0 тис. грн. до 35,0 тис. грн. на рік (1,5–4,5 тис. дол. США) [1].

Висновки. За всіма видимими ознаками, вища освіта фактично стає експортною галуззю, а російські та українські університети переходять на економічні засади, перетворюючись в організоване підприємництво — корпорацію, враховуючи минулий досвід, адже частка Радянського Союзу на світовому ринку освітніх послуг складала більш ніж 10 %, а Україна займала другу сходинку за обсягом кількості іноземних студентів після Російської Федерації. До цього треба додати значний внесок російських та українських науковців у розвиток фундаментальних наук, високий рівень освіченості населення, наявність великої культурної спадщини та унікальні педагогічні традиції. Усе це дає підстави зіставляти освіту в Росії та в Україні з розвинутими у соціально-економічному відношенні країнами сучасного світу і шукати методи конкуренції з ними.

Література

1. Мельник С. В. Нарращивание экспорта образовательных услуг как один из факторов привлечения инвестиций в регион / С. В. Мельник, В. К. Ивченко, Ю. Г. Пустовой та ін. // Економічний вісник Донбасу. — 2011. — № 2 (24). — С. 8–11.

2. Подольська Є. А. Освітня послуга: консьюмеристський зміст і орієнтир менеджменту якості вищої освіти [Електронний ресурс] / Є. А. Подольська. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2009_15/Podol.pdf.

НАСЛІДКИ НАДКОНЦЕНТРАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА І ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті здійснюється спроба обґрунтувати формулу ціни на право оренди землі та висвітлити тенденції концентрації сільськогосподарських угідь і розмірів підприємства.

Ключові слова: концентрація, ціна права оренди землі, конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва, капіталізація сільського господарства.

Summary. This paper is an attempt to justify the pricing formula for the lease of land and highlight trends in the concentration of farmland and company size.

Key words: concentration, land lease price is right, the competitiveness of agricultural production, the capitalization of agriculture.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ціна права оренди землі в сільському господарстві України є запорукою укрупнення сільськогосподарських підприємств. Проте слід запобігати надконцентрації в одних руках величезних площ орендованих земель, що може призвести до монополізму на ринку оренди землі.

Метою статті є висвітлення розвитку агропромислового виробництва і процесів надконцентрації земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування ціни на право оренди землі в агропромисловому комплексі України досліджуються науковцями: В. Г. Андрійчуком, П. І. Гайдучким, П. Лукиновим, М. Й. Маліком, В. Я. Месель-Веселяком, О. М. Онищенко, П. Т. Саблуком, М. М. Федоровим, В. В. Юрчишином та ін., однак ціла низка питань була і є не вирішеними.

Виклад основного матеріалу. Тенденцією розвитку світової економіки є підвищення концентрації як форми організації суспільного виробництва і забезпечення його конкурентоспроможності. Великі корпорації з висококонцентрованим виробництвом спроможні швидше розвиватися на інноваційній основі, забезпечувати високу ефективність діяльності. Великі економічно потужні корпорації відображають процес концентрації виробництва і стають визначальним фактором у досягненні державами конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Для економіки розвинутих країн з високими темпами індустріального й технологічного розвитку характерною стала та обставина, що процес концентрації виробництва у них здійснюється безперервно шляхом капіталізації компаніями власних доходів, а також злиття і поглинання інших менш конкурентоспроможних компаній. Результатом цього процесу є збільшення розмірів господарських структур корпоративного типу, створення альянсів, промислово-фінансових груп, ТНК тощо. Вони спроможні накопичувати

великі колосальні ресурси та спрямовувати їх на інноваційний розвиток, утворюючи нерідко власні наукові й експериментальні підрозділи.

Виникає питання: чи можливо через різні правові та економічні важелі зупинити або уповільнити конкуренцію виробництва, що постійно зростає. Світова практика переконує, що процес консолідації (концентрації) — це не тимчасове, а глобальне явище, що характерне для усіх сфер економіки, щоправда, з різними у них формами вияву й темпами розвитку. Зрозуміло, що проблема концентрації виробництва безпосередньо пов'язана з проблемою розмірів підприємств. У цьому зв'язку інтерес викликає погляд зарубіжних учених Г. Дінза, Ф. Крюгера і С. Зайзеля [1]. Вони свідчать, що в конкурентній боротьбі компанії повинні постійно зростати, а тому не існує ні оптимального їх розміру, ні максимального. «Оптимальним», за їхньою думкою, є ще більший розмір, більший ніж у минулому році, більший ніж у конкурентів. Тому стратегія підприємства має бути спрямована на їхнє зростання у майбутньому, на завоювання нових ніш у ринку (компанії, що намагаються залишитися у своїх нішах, ризикують бути поглинутими), на подальшу консолідацію капіталу.

Можливості для такого зростання і завоювання нових ніш на ринку істотно збільшуються під впливом Світової організації торгівлі на подальший розвиток глобалізаційних процесів через усунення торговельних бар'єрів між державами, усунення обмежень на рух капіталів і робочої сили. За даними Г. Паламарчука, у розвинутих країнах більша частина економіки базується на великих інтегрованих транснаціональних корпораціях. За чисельністю зайнятих найбільшими нефінансовими ТНК світу є «Ford Motors Company» (327,5 тис. осіб), «General Elektrik» (305 тис. осіб), «General Motors» (294 тис. осіб). За рівнем концентрації капіталу лідерами є «General Elektrik» (647,5 млрд. дол.), «General Motors» (448,5 млрд. дол.), «Ford Motors Company» (304,6 млрд. дол.), «Voda-fone Grup Pic» (262,8 млрд. дол.) [2].

© О. В. Горпинич, 2014

Українські промислові підприємства за рівнем концентрації виробництва, за показниками чисельності працівників і розміру капіталу значно поступаються закордонним. Так, найбільшими підприємствами за чисельністю працівників є Публічне акціонерне товариство «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» (77,9 тис. осіб), «ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь» (20,5 тис. осіб), ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» (14,4 тис. осіб). Разом із тим у промисловості України посилюється тенденція щодо консолідації капіталів через утворення різних об'єднань, а також через поглинання та злиття. Так, у 2010 році кількість асоціацій зросла проти 2000 року на 26,4 %, корпорацій — на 43,2 %, консорціумів. — 61,4 %, концернів — 1,8 %, усього ж кількість добровільних об'єднань підприємств збільшилась на 7,8 %.

За визначенням вітчизняних вчених, у нашій країні не вистачає власних ТНК і фінансово-промислових груп, концернів, холдингів, здатних створити фундамент економіки і стати висококонкурентними на світовому ринку.

Викладені тенденції щодо концентрації виробництва не обминули вітчизняне сільське господарство і переробну промисловість. Історія розвитку світового сільського господарства яскраво демонструє, що у цій галузі уже давно простежується тенденція до концентрації виробництва, формою вияву якої стало скорочення кількості фермерських господарств і збільшення площ землекористувань та обсягу продажу у тих, що функціонують.

Процес концентрації виробництва в АПК України за своїми масштабами є безпрецедентним, і його сміливо можна назвати надконцентрацією виробництва. Цей процес в Україні бере початок з 2000 року після прийняття Указу Президента України щодо трансформації КСП у підприємства ринкового типу. Саме з цього часу почав масштабно вливатися капітал, з різною метою, в агробізнес різних сфер економіки. Слід зазначити, що чимало компаній і бізнесменів, які вливали свій капітал в агробізнес, швидко «покидали» його через нефундаментальність мотиву (одержання активів аграрних підприємств для погашення боргів, надія дешево купити й дорожче продати, очікування швидкого прибутку будь-якою ціною тощо). Тому процес капіталізації сільського господарства за напрямом вливання капіталу з інших сфер економіки на початковій стадії здійснювався нерідко хаотично, нецілеспрямовано, відбувався процес перепродажу активів одними бізнес-групами іншим. Але з часом концентрація агробізнесу стала здійснюватися на певних, достатньо рельєфно окреслених напрямках.

Особливо вдалимими з цих напрямів були й залишаються ті, які супроводжувалися створенням вертикально інтегрованих структур на засадах

єдиної власності. Усі такі структури організують великомасштабне сільськогосподарське виробництво, консолідуючи великі масиви землі. У 2011 році в Україні було 42 АПФ, кожне з яких використовує 30 і більше тис. га ріллі. У сукупності вони контролюють 2,78 млн. га, або 10,7 % посівної площі. Важливо наголосити, що більшість великих компаній інтегрованого агробізнесу планують розширювати землекористування. Так, «Українська група компаній Land West Company» спеціалізується на вирощуванні зернових і олійних культур, орієнтується на вирощування та експорт органічної продукції, використовує нині 164 тис. га ріллі, а планує — 300 тис. га; ЗАТ «Агро-трон» прогнозує розширити землекористування з 120 до 200 тис. га; група підприємств «Миронівський хлібопродукт» — відповідно з 97 до 220 тис. га; Агропромислова корпорація «Укррос» — з 75 до 120. Цей факт дає підстави для таких висновків: перший — найближчим часом частка сільськогосподарських земель, що контролюватиметься різними великими компаніями, може істотно зрости і збільшитися в два рази; другий — намагання великого капіталу з інших сфер економіки розширити своє поле діяльності в агробізнесі засвідчує, що нині уже домінуючим мотивом вливання капіталу стає не просто намагання забезпечити себе сировиною (переробний бізнес), набути статус сільськогосподарського виробника, а стати власником нині орендованих земель.

Аргументом на користь зробленого висновку може слугувати діюча сьогодні практика продажу права оренди землі. Йдеться про те, що великі АПФ, намагаючись залучити під свій контроль дедалі більші масиви землі, тим самим посилюють конкуренцію на ринку оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Окремі орендарі, що не розраховують на далекі перспективи розвитку свого агробізнесу, стали продавати своє право на орендовані ними землі за досить високою ціною.

За повідомленням В. Л. Васильчука, вартість права оренди 1 га ріллі у Київській та Черкаській областях найвища і становить у межах 500—550 дол. США, у Миколаївській області — орієнтовно 200 дол., у Полтавській — 300—350 дол.

Очевидним є те, що вартість права оренди землі залежить від чотирьох факторів: місцезнаходження земельних ділянок; їх родючості; розміру за площею; терміну, на який укладено договір оренди (чим довший термін, тим вища ціна).

Попит на ринку оренди землі породив і форми його задоволення. З'явилися фірми, які займаються консолідацією масивів землі. За передання земельного паю в оренду такі фірми пропонують приблизно 1500 грн., а потім така фірма уже продає право на оренду сконсолідованого земельного масиву певній агропромисловій компанії за значно вищою ціною. Саме за схемою консолідації

земельних ділянок компанія «Райз» купила право оренди 30 тис. га ріллі у Сумській і Полтавській областях по 320 дол. США за 1 га.

Слід наголосити, що продаж права на оренду земельних ділянок — це не продаж самих ділянок і не зміна їхнього власника, це зміна лише землекористувача. Але цілком очевидно, що коли ціна такого права зростає, то зростатиме й ціна землі за прямою пропорційною залежністю. Тому слід відкорегувати формулу ціни землі.

Згідно з теорією ренти [3] ціна землі описується класичним виразом:

$$ЦЗ = \frac{ЗР}{Кк} = \frac{Орп}{Кк},$$

де $ЗР$ — земельна рента (економічна рента) — ціна, яка сплачується за використання землі або інших природних ресурсів, що кількісно обмежені; $Кк$ — коефіцієнт капіталізації землі або інших природних ресурсів; $Орп$ — орендна плата за 1 га земельних ділянок, яка є формою вияву земельної ренти.

Ми вважаємо, що в умовах виникнення операцій купівлі-продажу права оренди землі формула ціни матиме вид:

$$ЦЗ = \frac{ЦПо}{Кк},$$

де $ЦПо$ — ціна права оренди землі.

Важливим є питання методики визначення коефіцієнта капіталізації ($Кк$). З урахуванням дії ринкових механізмів, його можна обчислити з виразу:

$$Кк = ДПс - (\Phi I - 0,005...0,1),$$

де $ДПс$ — депозитна процентна ставка в банківському секторі; ΦI — фактичний індекс інфляції, коефіцієнт; 0,05...0,1 — діапазон поправочного коефіцієнта, який дає змогу не брати до уваги помірні темпи інфляції. Відомо, що інфляція до 5 % стимулює розвиток економіки й нерідко навіть є бажаною, інфляція від 5 до 10 % є прийнятною і дає змогу розвиватися економіці без руйнівного інфляційного тиску.

Отже, формула ціни з урахуванням викладеного матеріалу матиме вид [4]:

$$ЦЗ = \frac{ЦПо}{ДПс - (\Phi I - 0,005...0,1)}.$$

За умови, що індекс інфляції 5 % і менше, вираз 0,05...0,1 прирівнюється до нуля.

За сучасними оцінками, ціна 1 га ріллі в Черкаській і Київській областях може становити в межах 80 тис. грн. без урахування фактора міцерозташування (наближення, наприклад, до м. Києва або м. Черкаси).

Капіталізація сільського господарства через вливання капіталу з інших сфер економіки визначила новий вид бізнесу: продаж доведеного до певного високого рівня розвитку об'єднаного аграрного бізнесу іншим зацікавленим компаніям. Для того щоб агробізнес став товаром, в нього має бути вкладений капітал для формування матеріально-технічної бази, виробничої інфраструктури тощо.

Висновки. Із викладеного щодо надконцентрації земельних ресурсів можна зробити такий висновок. Насамперед, існує загроза виникнення й утвердження латифундизму у двох його формах: приватного та орендного. Недопущення латифундизму може здійснюватися за двома напрямками.

Перший — законодавчо заборонити приватний латифундизм, обмеживши законодавством площу сільськогосподарських земель, що може знаходитися у приватній власності (існуюча в Земельному кодексі України норма приватного землекористування до 100 га має бути переглянута у бік збільшення, але до розумної межі).

Другий — законодавчо обмежити орендний латифундизм — надконцентрацію в одних руках великих площ орендованих земель, що породжує монополізм на ринку оренди землі.

Література

1. Динз Г. К. победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Г. К. Динз. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — С. 17.
2. Паламарчук Г. П. Проблеми концентрації виробництва в Україні / Г. П. Паламарчук // Економіка України. — 2008. — № 11. — С. 39.
3. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан і економічне регулювання розвитку / В. Г. Андрійчук. — К. ; Ніжин : ТОВ Видавництво «Аспект-Поліграфія», 2007. — 216 с.
4. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 3–9.

ANALYSIS AND MODELING OF THE GROWTH OF THE ECONOMY

Анотація. Увага зосереджена на важливій галузі досліджень, що викликана фінансовою кризою: взаємодії на фінансових ринках. Стаття носить теоретичний характер, досліджує нові ідеї та думки, розглядає їх кількісні характеристики, досліджуючи значення різних фінансових і ринкових відносин в моделях загальної динамічної та стохастичної рівноваги.

Ключові слова: фінансова криза, ринки капіталу, прогнозування, емпіричні методи, динамічні моделі рівноваги.

Summary. This paper focused on an important area of research stimulated by the financial crisis: understanding the role of financial market frictions. The article is of a theoretical in nature, exploring new ideas and views and considers are more quantitative in nature, exploring the significance of different financial market frictions in dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) models.

Key words: financial crisis, capital markets, forecasting, empirical methods, dynamic equilibrium models.

Statement of the problem. The capital markets: studies interactions between the real and financial economy. The recent financial crisis has sparked new and interesting research on the sources of the crisis, how such a crisis might be prevented or foreseen, the potential impact on the macroeconomy, and policy responses.

We examined several aspects related to market dynamics that are similar to bank runs, but occur outside the banking sector. Presented a novel model of how payments clearing among interconnected agents are settled, and how the amount of liquidity needed to clear the payments depends on the payments system among the agents, consider the effect of financing longer-term investments by rolling over short-term assets, as in many financial institutions. The papers consider the risks associated with this maturity transformation and the roles played by volatility, liquidity, and maturity, as well the potential role of financial regulation in mitigating these risks.

The discussed two related empirical papers. The first, Banking Crises, carefully considers the roots of measured banking crises and finds that the crises arise from underlying systemic bank shocks. Since the shocks pre-date the crises, using the shocks to date the origins of the crisis changes one's view of the dynamics and causes of financial crises. Secondly looks at data during the financial crisis, and shows that because of re-default risk and self-cures (mortgages becoming current again), renegotiating delinquent mortgages is not very attractive to investors. Hence, payment-reducing loan modifications have been uncommon in both securitized and non-securitized pools of mortgages.

Finally, we considered several theoretical treatments of the recent financial crisis: there are cases where the release of coarse information is preferred by bond issuers enhancing primary market liquidity, at the cost of secondary market liquidity.

Analysis of recent research and publications. The labor market is central to many issues in macroeconomics, including business cycles, unemployment, inequality, and growth. We considers models of the labor market, data analysis, and the use of models to carry out substantive policy analysis.

Modern models of the labor market stress the underlying dynamics in job and worker flows. High-quality data on these flows is central to developing better models of these processes and assessing their consequences for a variety of substantive and policy issues. Therefore, we has always emphasized the analysis of new datasets that can shed additional light on the empirical properties of these flows. A recent example of this is the work of Steven Davis, Jason Faberman, and John Haltiwanger, «The Establishment-Level Behavior of Vacancies and Hiring». Recent models of labor market flows stress the role of vacancy creation in understanding labor market outcomes, and this is the first paper to provide systematic evidence on the relationship between vacancy posting and hiring. The paper uses data from the recent JOLTS dataset and the facts that it presents will play a key role in guiding the development and calibration of models of labor market dynamics.

Understanding the nature and causes of labor market fluctuations associated with business cycles remains a key issue in economics, and research on this issue has always featured prominently in the group's meetings. A recent example is paper, «Reconciling Cyclical Movements in the Marginal Value of Time and the Marginal Product of Labor», which shows that a standard macroeconomic model appended to capture labor market frictions, in the spirit of work pioneered by Diamond, Mortensen, and Pissarides, can reconcile observed labor market fluctuations in a framework where all bilateral gains from trade are realized. It does not follow that fluctuations are optimal from the perspective of society-high unemployment is socially inefficient.

Another long-standing issue in the analysis of aggregate labor market outcomes concerns the elasticity of aggregate labor supply, and in particular, the apparent inconsistency between low labor-supply elasticities that are estimated from micro data and the much larger values implicit in many aggregate models. The elasticity of aggregate labor supply has important implications both for the propagation of shocks in business cycle models and for assessing the implications of fiscal policy instruments, such as tax and transfer programs. Some authors argue that there is no inconsistency. They present a model of life — cycle labor supply in which standard procedures used to infer elasticities using micro data would find a small elasticity even though the aggregate elasticity is large. Central to this finding is the fact that individuals adjust their lifetime labor supply along two margins: how much to work while employed, and what fraction of their lives to spend in employment. An important implication of the analysis is that tax and transfer policies generate large responses in aggregate hours worked.

The purpose of the article (problem): the forecasting and Empirical methods focus on the development and assessment of econometric methods for use in empirical macroeconomics and finance, placing special emphasis on problems of prediction.

The main material of the study. Analysis tends to involve two types: one type with models or forecasts of one or more variables, using novel or technically advanced methods; a second type in which the authors develop and evaluate a new methodology for estimation, inference, or prediction.

In the first category, the study the term structure of nominal government debt, showing that a combination of a standard parametric specification and an arbitrage-free specification leads to improvement in predictive performance.

In the second category, in Dynamic Hierarchical Factor Models, develop and apply a procedure that allows a hierarchy across cross-section units prior to estimation; this is natural, for example, in applications with global, country, and regional factors. In real-time forecasting of real activity show that quarterly forecasts improve if monthly data are used.

Methods and application for dynamic equilibrium models. The dynamic equilibrium group conducts research on a range of subjects related to the construction, computation, estimation, and evaluation of dynamic models and their applications in empirical research. These types of models have become one of the main workhorses of modern macroeconomics and related fields such as finance. Sophisticated empirical analysis based on dynamic equilibrium models has produced novel substantive findings. An increasing number of policy-making institutions, including the Federal Reserve Board and many central banks including the European Central Bank, are actively formulating and estimating DSGE models for policy analysis and forecasting.

One active area of research is the incorporation of time variation into the parameterization of DSGE models. Time-varying parameters can be used, for instance, to capture changes in monetary policy over the post-war period. Develop and apply tools to solve rational expectations models with regime-switching coefficients derived from estimated DSGE models, for instance with respect to the sources of business cycles, are sensitive to assumptions about the driving forces of macro fluctuations.

Because direct information about the agents' information sets is not available, this information needs to be extracted in an efficient manner from the autocovariance properties of observable macroeconomic variables.

Extending the monopolistic competition model. A great deal of research in international trade uses the monopolistic competition model. The early models assumed that firms were symmetric in size, which contradicts the fact that a large fraction of exports in most economies are accounted for by a relatively small number of large firms. That observation was incorporated into the monopolistic competition model by Melitz, who added heterogeneous firms with random productivities. Since that time, the research has focused on extending many other aspects of the monopolistic competition model. Costas Arkolakis and Vogel make two rather fundamental contributions. Arkolakis introduces marketing costs into the model, thereby allowing for the presence of small exporters (which cannot arise in the Melitz model). Vogel is the first to introduce heterogeneous firms into a spatial version of the monopolistic competition model.

Other important features of the monopolistic competition model being examined in current research are product quality and product variety. It can be noted, that exogenous product quality enters the heterogeneous-firms model in much the same mathematical way as exogenous productivity. But a key difference is that with productivity, the firms that become large are the most productive and therefore have the lowest prices, whereas with quality, the largest firms have the highest quality products and therefore high prices. So, this implies a natural dichotomy between industries where firms compete based on productivity and the largest firms should have low prices and industries where firms compete based on product quality and the largest firms should have high prices.

We would expect that the demand for high-quality goods varies with income, so that non-homothetic preferences and the distribution of income become important. Studied the role of income distribution, using a utility function from Harry Flam and Elhanan Helpman, which implies that cross-country differences in income distributions are related to variations in import variety and price distributions. They find empirical support for the model by using micro data on income and price distributions that are derived

from trade data. Pablo Fajgelbaum, Gene Grossman, and Helpman use an alternative preference structure, drawing on the discrete choice literature. Their framework allows us to study the welfare consequences of trade, transport costs, and trade policy for different income groups in an economy. Ina Simonovska also uses a non-homothetic utility function to study the role of price discrimination in international trade, while Ana Cecilia Fielor introduces non-homothetic preferences into the Eaton-Kortum model of trade. James Markusen provides a survey of results obtained with non-homothetic preferences. Finally, Maurice Kugler and Eric Verhoogen, who analyze data for firms, develop a production-side explanation for the quality of traded inputs and outputs.

The studies described above are general equilibrium, combining theory and empirical work. Other empirical research focuses on partial-equilibrium frameworks used to develop measures of product quality. Amit Khandewal uses a discrete choice framework to estimate product quality in a wide range of U. S. manufacturing industries, at the Harmonized System 10-digit level. In his framework, a product that is in high demand but does not have a low price necessarily must be high quality. The same idea, but with different functional form for demand, is used by Juan Carlos Hallak and Schott to estimate product quality for the United States. Manova and Zhiwei Zhang examine the quality heterogeneity across Chinese exporting firms.

Not only product quality but also product variety lends itself to empirical implementation. Compare two methods of measuring product variety in automobiles: one using product-level import data and the second using actual market data on automobiles sold in the country. They find that implied welfare benefits from using the product-level import data are only half what is found with the market-based data. They further show that the welfare gains from all foreign-owned varieties (both imported and from foreign affiliates) are well over 50 percent larger than those stemming from imported varieties alone. In dynamic models the gains from product variety in inputs can contribute to enhanced efficiency and increased growth. Closely related to the concept of variety in trade is the extensive margin of exports, which refers to the number of firms within an industry who are exporting. For an individual firm, the extensive margin of exports refers to the range of products that it produces and exports. Hand-in-hand with the large differences in the size and productivity of firms are differences in their product range. Bernard, Jensen, Redding, and Schott demonstrate this theoretically and empirically in U. S. data. An alternative theoretical approach to analyzing the scope of firms is presented by Volker Nocke and Stephen Yeaple.

A final area where the monopolistic competition model is being extended is the assumption of CES preferences, which leads to constant markups being charged by firms. Alternative preferences, such as the

non-homothetic cases referred to above, will lead to markups that are endogenous and therefore have important implications for welfare.

Conclusions. The model of growth focuses on differences in income across countries, firm-level, productivity growth, and technical progress over time. Simulation in time, the revision to the annual growth rate of a country had a standard deviation of 5.4 percent, much greater than the average growth rate itself of 1.5 percent. Remarkably, the revision to the average 30-year growth rate had a standard deviation of only 1.1 percent.

Examine theoretically how technological change and environmental problems can interact. In particular, study situations in which researchers can choose to work on improving «dirty» technologies like the internal combustion engine, or «clean» technologies like fuel cells and electric cars. They find that achieving optimal growth without an environmental catastrophe often involves not only input taxes (such as a carbon tax) but also efforts to direct technical change through research subsidies or profit taxes. When inputs are sufficiently substitutable, such subsidies or taxes can be temporary.

High-growth countries tend to accumulate official net foreign assets, but not private net foreign assets. Their explanation: the government in power has a bias toward current consumption (which it can direct while it is temporarily in power), and cannot commit the future government to a low tax rate on capital. Reforms that reduce these political economy and contracting frictions result in less government debt, and therefore less temptation to tax capital — but only gradually over time. So growth proceeds as the tax on capital slowly falls and official net foreign assets rise. Their theory implies that unconditional foreign aid does not boost growth even temporarily, and that unconditional debt relief lifts growth only temporarily.

Literature

1. Melitz M. J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity / M. J. Melitz // NBER Working Paper No. 8881, April 2002, and *Econometrica*, 71 (6), November 2003, pp. 1695–725.
2. Arkolakis C. Market Penetration Costs and the New Consumers Margin in International Trade / C. Arkolakis // NBER Working Paper No. 14214, August 2008, and *Journal of Political Economy*, 118 (6), December 2010, pp. 1151–99.
3. Vogel J. Spatial Price Discrimination with Heterogeneous Firms / J. Vogel // NBER Working Paper No. 14978, May 2009.
4. Bernard A. B. Importers, Exporters, and Multinationals: A Portrait of Firms in the U. S. that Trade Goods / A. B. Bernard, J. B. Jensen and P. K. Schott // NBER Working Paper No. 11404, June 2005, and in *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*, University of Chicago Press (2009),

and Transfer Pricing by U. S. — Based Multinational Firms. NBER Working Paper No. 12493, August 2006.

5. Bernard A. B. The Margins of U. S. Trade (Long Version) / A. B. Bernard, J. B. Jensen, S. J. Redding and P. K. Schott // NBER Working Paper No. 14662, January 2009, and in *American Economic Review*, vol. 99 (2) (May 2009), pp. 487–93; Wholesalers and Retailers in U. S. Trade (Long Version). NBER Working Paper No. 15660, January 2010; Intra-firm Trade and Product Contractibility (Long Version). NBER Working Paper No. 15881, April 2010.

6. Eaton B. An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms / J. Eaton, S. Kortum and F. Kramarz // NBER Working Paper No. 14610, December 2008.

7. Arkolakis C. The Extensive Margin of Exporting Products: A Firm-level Analysis / C. Arkolakis and M. Muendler // NBER Working Paper No. 16641, December 2010.

8. Hanson G. H. Testing the Melitz Model of Trade: An Application to U. S. Motion Picture Exports / G. H. Hanson and C. Xiang // NBER Working Paper No. 14461, October 2008.

9. Baldwin R. E. Zeros, Quality and Space: Trade Theory and Trade Evidence / R. E. Baldwin and J. Harrigan // NBER Working Paper No. 13214, July 2007; Baldwin R. E. Quality competition versus price competition goods: An empirical classification / R. E. Baldwin and T. Ito // NBER Working Paper No. 14305, September 2008.

10. Choi Y. Explaining Import Variety and Quality: The Role of the Income Distribution / Y. Choi, D. Hummels and C. Xiang // NBER Working Paper No. 12531, September 2006.

11. Fajgelbaum P. D. Income Distribution, Product Quality, and International Trade / P. D. Fajgelbaum, G. M. Grossman and E. Helpman // NBER Working Paper No. 15329, September 2009.

12. Simonovska I. «Income Differences and Prices of Tradables / I. Simonovska // NBER Working Paper No. 16233, July 2010.

13. Fieler A. C. Non-Homotheticity and Bilateral Trade: Evidence and a Quantitative Explanation / A. C. Fieler. — 2010, forthcoming in *Econometrica*.

14. Markusen J. R. Putting Per-Capita Income Back into Trade Theory / J. R. Markusen // NBER Working Paper No. 15903, April 2010.

15. Kugler M. The Quality-Complementarity Hypothesis: Theory and Evidence from Colombia / M. Kugler and E. Verhoogen // NBER Working Paper No. 14418, October 2008, and forthcoming as «Prices, Plant Size and Product Quality», *Review of Economic Studies*.

16. Khandelwal A. The Long and Short (of) Quality Ladders / A. Khandelwal // NBER Working Paper No. 15178, July 2009.

17. Hallak J. C. Estimating Cross-Country Differences in Product Quality / J. C. Hallak and P. K. Schott // NBER Working Paper No. 13807, February 2008, forthcoming in *Quarterly Journal of Economics*.

18. Manova K. Quality Heterogeneity across Firms and Export Destinations / K. Manova and Z. Zhang // NBER Working Paper No. 15342, September 2009.

19. Blonigen B. A. Measuring the Benefits of Product Variety with an Accurate Variety Set / B. A. Blonigen and A. Soderbery // NBER Working Paper No. 14956, May 2009.

20. Goldberg P. K. Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India / P. K. Goldberg, A. Khandelwal, N. Pavcnik and P. Topalova // NBER Working Paper No. 14416, October 2008.

21. Broda C. From Groundnuts to Globalization: A Structural Estimate of Trade and Growth / C. Broda, J. Greenfield and D. Weinstein // NBER Working Paper No. 12512, September 2006.

22. Bernard A. B. Multi-Product Firms and Product Switching / A. B. Bernard, S. J. Redding and P. K. Schott // NBER Working Paper No. 12293, June 2006; Multi-Product Firms and Trade Liberalization. NBER Working Paper No. 12782, December 2007; Firms in International Trade. NBER Working Paper No. 13054, April 2007 and in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21 (3), pp. 105–30.

23. Nocke V. Globalization and Endogenous Firm Scope / V. Nocke and S. Yeaple // NBER Working Paper No. 12322, June 2006.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Анотація. Система освіти має вирішальний вплив на якість сформованого людського капіталу в суспільстві, саме тому на особливу увагу заслуговує проблематика, пов'язана з оцінкою якості освіти. Ясна система оцінки якості освіти повинна надавати можливість мотивувати вчителів до поліпшення якості їх роботи. Багатонадійною концепцією оцінки ефективності роботи як вчителів, так і в цілому навчальних закладів є освітня додаткова вартість. Проте впровадження цього показника на практиці у польських умовах вимагає проведення наукових досліджень в широкому масштабі. Ефективність витрат на освіту може розглядатися в різних площинах. Однією із площин оцінки ефективності витрат на освіту може бути вимір ефективності навчання. Іншою, дуже важливою площиною оцінки ефективності витрат на освіту є відповідність пропонованих школами напрямів освіти потребам ринку праці.

Ключові слова: економіка освіти, освітня додаткова вартість, ефективність витрат на освіту, ефективність роботи вчителів, якість освіти, модель оцінки навчального закладу, освітня система.

Summary. System of education has got the most important influence for quality of society, that's why problem of how to measure quality of education is so important. The system of measure of education's quality should be as clear as possible. That will give teachers motivation to improve their result. The conception of effectiveness of addend value can be very useful for measuring teacher's effectiveness but also for measuring whole education place effectiveness. Before starting to use this method in Polish reality more research must be done. Effectiveness of work can be researched from different sides. One of then can be focusing on measuring the effectiveness of teaching. Another important thing is to suit education systems to the need of job market.

Key words: economics of education, educational added value, cost-effectiveness of education, teacher performance, quality education evaluation model institution, the educational system.

Постановка проблемы. Качество жизни очередных поколений общества, их место в мире в значительной степени зависят от широко понимаемой системы образования. От современной системы образования ожидается поспеваемость за общественными и хозяйственными переменами. В связи с такими ожиданиями система образования должна быть эластичной и динамичной. Правильно функционирующая система образования должна не только поспевать за меняющимся миром, но непосредственно стать движущей силой общественных и экономических перемен [5].

Проблематика, охватывающая систему образования, очень широка, так как в своем масштабе она охватывает педагогические науки, в нее входит также экономическая проблематика. Анализируя систему образования, следует выделить следующие сегменты рынка образовательных услуг: высшие учебные заведения, высшие средние школы, низшие средние школы, начальные школы, детские сады, постоянное обучение, подготовительные курсы, внутреннее обучение в компаниях. Нельзя также при этом не вспомнить о пропагандируемой в последнее время концепции обучения в течение всей жизни. Следует обратить внимание, что перечисленные сегменты рынка образовательных услуг не функционируют отдельно, они тесно связаны друг с другом. Поэтому, анализируя весь рынок образовательных услуг, об этих связях следует помнить. Эти связи особенно существенны при анализе стоимости чело-

веческого капитала общества, трудового рынка и широко понимаемой общественной политики.

С экономической точки зрения очень существенным является анализ расходов функционирования всех сегментов рынка образовательных услуг. Демографический кризис вызывает уменьшение количества учебных заведений, меняется величина постоянных затрат, влияющих на стоимость образования. Однако следует помнить, что количество заведений может влиять на качество образования. Из этого вытекает простой вывод, что на количество школ не должны влиять только затраты на их функционирование, но также следует принимать во внимание более широкий контекст, учитывающий качество формируемого в школах человеческого капитала учеников. Однако в настоящее время нет показателей, позволяющих дать однозначную оценку работы школ. Один только анализ эффективности работы школ является вопросом сложным и трудоемким.

Верной кажется предпосылка, что образовательная система в связи с качеством обучения представляет одну из очень существенных детерминант развития обществ. Проблема эффективности аллокации финансовых средств в образовательную систему может рассматриваться с точки зрения оценки качества работы учебных заведений.

Целью статьи является обращение внимания на значение организационной культуры в функционировании учебных заведений, а также на качество образования как важного фактора формирования

человеческого капитала общества. В работе указаны факторы, влияющие на эффективность затрат на образование, представлена модель оценки работы учебного заведения, а также предложен механизм определения образовательной прибавочной стоимости для учителей высших средних школ.

Изложение основного материала.

Оценка качества работы учебных заведений

Динамика современного рынка образовательных услуг должна проявляться приспособлением направлений обучения к потребностям трудового рынка. Правильным кажется создание такой образовательной политики государства, чтобы в наибольшей степени обеспечить количественное и качественное соответствие с потребностями рынка труда. Особенно большое значение это имеет при планировании очень дорогого профессионального

обучения. Однако на оценку качества работы учебного заведения влияет не только эффективность обучения относительно потребностей рынка труда, понимаемая как показатель выпускников, работающих по приобретенной профессии, но также эффективность работы учителей, являющаяся элементом более широко понимаемого качества обучения. Качество образовательных процессов может рассматриваться с точки зрения оценки индивидуальной эффективности работы учителей, а также в контексте всего учебного заведения. Оценивая учебное заведение, следует учесть управление его ценностью, развитие педагогических кадров, стабильность этих кадров, а также эффективность обучения и эффективность затрат на образование. Графическая презентация перечисленных зависимостей представлена на рис. 1.



Рис. 1. Модель оценки учебного заведения (источник: собственная разработка автора)

Образовательная система в очень большой степени участвует в качестве создаваемого в ней человеческого капитала учеников. О его ценности говорит не только способ передачи программных знаний, но также передаваемая школой система ценностей, поведение ровесников, способ управления образовательным учреждением. Перечисленные факторы можно отнести к организационной культуре. Своеобразная марка школы формируется настоящими учениками школы, ее выпускниками, работниками учебных заведений, а также СМИ. Управление вниманием, то есть умелая передача информации о злободневных событиях в учебном заведении, может весьма положительно влиять на создание репутации школы. Репутация школы влияет на заинтересованность поступления в школу. Величина контингента с точки зрения наблюдаемого демографического кризиса может рассматриваться как оценка учебного заведения, проведенная кандидатами для обучения в школе. В педагогических исследованиях часто указывается на мнение, что эффективность преподавания в очень большой степени оценивает общественный состав школы. Следовательно,

у школ с большим конкурсом существует возможность отбора молодежи с самым высоким интеллектуальным уровнем и, таким образом, возможность положительно влиять на общественный состав школы. Ценностью общественного состава школы является отобранная, хорошо мотивированная, честолюбивая молодежь. Такой коллектив может положительно воздействовать на остальных учеников школы. Кроме того, ученики, получившие лучшие экзаменационные оценки при поступлении, достигают лучших результатов на выпускных экзаменах и таким образом способствуют развитию положительной репутации школы в общественном мнении. Представленный механизм в течение нескольких лет может привести к восприятию школы как элитного учреждения, в котором шансы на обучение имеет только отборная молодежь. Этот механизм, в крайнем случае, может стать причиной возникновения социального неравенства, хотя с позиции формирования человеческого капитала общества следует рассматривать его положительно.

Возможности определения эффективности затрат на образование

Первые исследования образовательных процессов сводились лишь к анализу расходов, полностью оставляя в стороне эффекты. Такой подход был продиктован трудностями в оценке изменений, происходящих в образовательных процессах. Главным образом указывалось на положительную связь образования с темпами роста национального дохода [4].

Анализируя экономическую эффективность в образовательных процессах, следует обратить внимание не только на размер финансовых затрат на образование, но также на эффекты, получаемые в результате образовательных процессов. Только связывая финансовые затраты с эффектами обучения, можно говорить об эффективности¹. Однако проблемой является представление эффектов обучения в финансовом виде, отсюда соответствующим кажется определение технической эффективности обучения в учебных заведениях и только потом отнесение полученной эффективности к понесенным финансовым затратам. Техническую эффективность школы можно определить путем соотношения количества лекционного времени к эффективности обучения или путем соотношения количества лекционного времени к образовательной прибавочной стоимости. Эффективность образования устанавливается путем сравнения потенциала учеников, оцениваемого результатами экзаменов низшего ранга, с результатами экзаменов высшего ранга [3]. Образовательная прибавочная стоимость определяется как прирост знаний учеников вследствие данного образовательного процесса. Поэтому можно ее понимать как меру прогресса учеников в течение анализируемого исследовательского периода [6]. Рауденбуш и Вилльмс [15] указывают на два вида эффектов, которые следует учитывать при оценке эффективности работы школ. К первой группе относятся эффекты, которыми главным образом заинтересованы родители при выборе школы для своих детей. К этой группе относятся преимущественно характеристики отдельных учеников. Другим видом эффектов заинтересованы главным образом учреждения, управляющие просвещением, задачей которых является оценка эффективности работы школ. К этой группе эффектов относятся структурные факторы, описывающие контекст работы школы, состоящий в тесной связи с эффектами, полученными учениками. Однако факторы из этой группы остаются вне непосредственного влияния исследуемого учебного заведения. В качестве

примера факторов второй группы можно указать средний уровень знаний учеников, поступающих в данное образовательное учреждение, местонахождение школы (деревня, город, район в большом городе), а также материальную базу школы. Ввиду вышеизложенных возражений, оценивая стоимость образовательной прибавочной стоимости, следует контролировать перечисленные факторы или таким образом подбирать исследовательские испытания, чтобы элиминировать эти факторы от влияния на определение образовательной прибавочной стоимости. Учет в моделях оценки образовательной прибавочной стоимости факторов второй группы подвергается сомнению некоторыми исследователями [16].

Проведенные в Польше исследования значения информации о среднем результате коллектива учеников при поступлении для одногодичных свойств образовательных показателей прибавочной стоимости гимназий показали, что в больших и средних городах образовательная прибавочная стоимость школы тесно связана со средними результатами коллектива учеников школы при поступлении. Такая закономерность может приводить к тому, что школы, стремясь повысить образовательную прибавочную стоимость, будут не только стремиться увеличить эффективность работы, но также будут применять отборочные практики, состоящие в привлечении молодежи, обладающей высшими результатами вступительных экзаменов. Поэтому предлагается в моделях, определяющих образовательную прибавочную стоимость для школы, учитывать как средние результаты контрольных учеников, так и величину населенного пункта, в котором находится школа. Обсуждаемое испытание состояло в исследовании свойств моделей образовательной прибавочной стоимости. Анализу подвергались модели с приложенной информацией о размере населенного пункта, в котором находится гимназия (деревня, город до 20 тыс. жителей, город от 20–100 тыс. жителей, город свыше 100 тыс. жителей). Кроме того, анализировались модели, учитывающие информацию о среднем результате учеников школы на контрольной в VI классе начальной школы, модель, учитывающая информацию о величине населенного пункта, в котором находится гимназия, и среднем результате учеников школы на контрольных в VI классе начальной школы, модель, учитывающая интеракционный эффект между величиной населенного пункта, в котором находится гимназия, и средним результатом учеников школы на контрольной в VI классе начальной школы. В перечисленных моделях величина образовательной прибавочной стоимости школы рассчитывалась как средняя остатков регрессии учеников анализируемой школы. Анализ был проведен на основании результатов выпускного

¹ Экономическая эффективность определяется путем сравнения результатов полученных эффектов с затратами средств, использованных на их получение. В случае, когда затраты представимы в денежной форме, то в такой же денежной форме следовало бы представить и эффекты (Рековски М. Микроэкономика / М. Рековски. — Познань : Врогора, 2005. — С. 144).

экзамена в гимназии в 2008–2010 гг., которые были отнесены к результатам контрольной после окончания начальной школы. Исследования проводились на образце, укладывающемся в диапазоне от свыше 393 тыс. до около 474 тыс. учеников [17].

Финансовые оценки образовательной прибавочной стоимости и эффективности обучения можно было бы провести, если бы иначе была организована система регистрирования расходов в системе образования. В настоящее время затраты на образование возлагаются на учебные заведения, а не на отдельные отделения. Изменение способа регистрации расходов в образовании может быть определено как требующее значительных затрат труда, подкрепленных изменениями законоположений, касающихся финансовых расчетов. Из-за большой дифференциации субъектов образования, вызванной главным образом различными постоянными издержками, связанными с составом инфраструктуры, невозможным является оценочное определение стоимости образовательной прибавочной стоимости и эффективности образования. Некоторым решением обсуждаемой проблемы могло бы стать применение метода Activity Based Costing, называемого иначе ABC. Этот метод состоит в идентификации объектов издержек, из которых состоит производимый продукт, а затем в проведении оценки. Вычисление расходов по этому методу принимает вид системы действий и процессов. Метод ABC применяется в австралийских университетах [8].

С эффективностью затрат на образование непосредственно связана оценка эффективности работы учителей, так как вознаграждение учителей представляет собой очень существенный компонент затрат на образование.

Проблема измерения эффективности работы учителей в Польше

Основной проблемой, связанной с оценкой эффективности работы учителей, является определение эффектов их работы. Эффекты работы учителей могут рассматриваться как процент учеников, участвующих в предметных конкурсах, могут также измеряться результатами выпускных экзаменов, а в техникумах — дополнительно результатами экзаменов, подтверждающих профессиональные квалификации. Однако, чтобы перечисленные показатели можно было признать объективными, следовало бы элиминировать дифференциацию интеллектуальных возможностей молодежи. Но такое решение невозможно, поэтому дополнительной проблемой является дифференциация интеллектуального уровня входящей в школы молодежи. Результаты исследований показывают, что положительную оценку на выпускных экзаменах получают ученики, результат гимназического выпускного экзамена которых колеблется в границах 65 % возможных к

получению пунктов [14]. При толковании результатов гимназических выпускных экзаменов, проводимых Окружной экзаменационной комиссией в Познани, как удовлетворительный принимается результат на уровне 70 %. По данным, представленным в [14], гимназический выпускной экзамен по истории и знаниям об обществе с удовлетворительным результатом сдали 13113 выпускников (35,5 %), гимназический выпускной экзамен по польскому языку на удовлетворительном уровне сдали 14896 выпускников (40,3 %), по математике и природоведению — 7550 выпускников (20,4 %), по английскому языку — 12002 (41,7 %) [11]. Из представленных данных вытекает, что около 60 % учеников не достигли в гимназии уровня знаний, дающих надежду на положительное завершение учебы в высшей средней школе. В общеобразовательные лицеи в 2012 принято 15865 учеников, а в техникумы — 13124 учеников². На основании сравнения экзаменационных результатов учеников с количеством учеников, принятых в высшие средние школы, можно предполагать, что около 16 тыс. учеников не достигло критерия, позволяющего иметь надежду на получение хорошей отметки на выпускном экзамене по истории и знаниям об обществе, около 14 тыс. учеников не достигло того же критерия по польскому языку, кроме того, около 21500 учеников не подают надежды на положительные оценки на выпускном экзамене по математике, а около 17 тыс. учеников — по английскому языку. Школьная практика показывает, что значительный процент учеников начинает учебу в высших средних школах, подготавливающих к выпускным экзаменам на аттестат зрелости, несмотря на несоответствие вступительному критерию, позволяющему ожидать положительных результатов на выпускных экзаменах, из-за слишком низких оценок, получаемых на выпускных экзаменах в гимназии. Однако, с другой стороны, практика показывает, что значительная часть этих учеников сдает выпускной экзамен. Тогда возникает вопрос: которая группа учителей работала более эффективно? Группа учителей из престижных школ, в которые попала молодежь с оценками на выпускных экзаменах в гимназии свыше 65 %, и благодаря этому учителя этих школ достигли очень хороших результатов на выпускных экзаменах? Или же группа учителей, к которым пошла молодежь с результатами, не обещающими успеха на выпускном экзамене, но все-таки они получили положительные оценки на выпускном экзамене, хотя в меньшей степени, нежели молодежь из престижных школ? Частично ответы на поставленные вопросы могут быть предоставлены показателем образовательной прибавочной стоимости. Однако с применением

² Данные полученные из Центра информации и просвещения с помощью Управления образования в Познани.

этого показателя связаны очередные проблемы. Основная проблема — это определение стоимости показателя образовательной прибавочной стоимости при различном предметном диапазоне экзаменов в высших и низших средних школах. Когда хотим определить индивидуальный вклад работы учителей, то безоговорочно должно выполняться следующее условие: оцениваемый учитель должен отвечать за обучение приписанной группы учеников на протяжении всего периода анализируемого образовательного этапа. Однако все еще остается проблема определения уровня знаний учеников при поступлении для низшего образовательного этапа (в высшей средней школе это результаты выпускных экзаменов для гимназистов). Экзаменация после окончания гимназии введена в тематических блоках — гуманитарном и математическо-природоведческом. Исследования, проведенные на базе 432 результатов выпускных экзаменов гимназий и лицеев, указывают на высокую корреляцию между результатами гуманитарной части экзамена в гимназии и результатом выпускного экзамена по польскому языку, а также на высокую корреляцию между математическо-природоведческой частью экзамена в гимназии и результатом выпускного экзамена по математике. Высокая корреляция была обнаружена также между гуманитарной частью выпускного экзамена в гимназии и результатом выпускного экзамена по иностранному языку. В упомянутых исследованиях анализировались результаты выпускных экзаменов в гимназии в 2006 году в сопоставлении с результатами выпускных экзаменов в четырех техникумах в 2010 году. В исследованиях участвовали 2 техникума из Ходжеского района и 2 техникума из Пильского района, функционирующие при Объединениях средних школ высшей степени. Школы для исследований подбирались на основании подборки типовых единиц. В подборке учитывались количество школьных отделений, количество учителей, структура трудоустройства учителей согласно степени профессиональной подготовки и структура обучения иностранным языкам [12]. Возникновение обнаруженных в приведенных исследованиях корреляций может указывать на возможность косвенного определения образовательной прибавочной стоимости для учителей средних школ высшей степени. Возможным может быть определение образовательной прибавочной стоимости для учителей польского языка, английского языка и математики на основании результатов выпускных экзаменов выпускников средних школ высшей степени. В 2012 году структура выпускного экзамена в гимназии была подвергнута модификации, его новая форма больше соответствует концепции показателя образовательной прибавочной стоимости. В настоящее время возможным является

выставление на выпускном экзамене в гимназии оценки по польскому языку, истории и знаниям об обществе, по математике, природоведению и современным иностранным языкам на основном и расширенном профилях. Это изменение, хотя и положительное с точки зрения возможностей определения образовательной прибавочной стоимости, так как позволяет определить этот показатель непосредственно у большого числа учителей, оставляет, однако, значительное количество учителей вне возможностей определения их трудовой активности, измеряемой посредством показателя образовательной прибавочной стоимости. Определение образовательной прибавочной стоимости для большинства учителей стало бы возможно при внедрении однородной предметной системы тестирования учеников на каждом этапе образования. Однако следует обратить внимание на то, что тестовые экзамены проверяют знания лишь отрывочно, не проверяют креативности, не дают возможности более широких аналитических высказываний, что является серьезной проблемой во время честного оценивания результатов обучения. За тестирование, в свою очередь, говорит простота центральной подготовки и однородная система оценки всей популяции учеников, что значительно влияет на сравнимость полученных результатов в пределах всей популяции.

Проведенные исследования с применением упрощенного метода оценки человеческого капитала учителей показывают, что польская система вознаграждения учителей является неэффективной. В польской школе на величину получаемого учителем вознаграждения влияет уровень образования, занимаемая должность и стаж работы. В проведенных собственных исследованиях не найдено корреляции между достигаемыми учителями эффектами преподавания и их образованием, стажем работы и занимаемой должностью. Упомянутые исследования проведены на группе 43 учителей из 2 объединений средних школ высшей степени Ходжеского и Пильского районов. Способ подбора школ для исследований изложен в обсуждении более ранних результатов, представленных в [12]. Критические замечания в демонстрируемых исследованиях может вызывать малый количественный состав испытательной группы. Поэтому представленные результаты следует принимать как анализ случая, требующего подтверждения наблюдаемых явлений на значительно большей популяции учителей. Человеческий капитал учителей в рассматриваемых исследованиях определялся при учете только легко измеряемых составных этого капитала, что на практике означает учет в оценке человеческого капитала учителей их образования, в том числе его получения, занимаемой должности, рабочего стажа и совершенствования на курсах повышения квалификации в соответствии

с преподаваемым предметом. Следует предполагать, что эффекты работы учителя в наибольшей степени обусловлены трудно измеряемыми составными человеческого капитала учителя, к которым можно причислить личные качества, вовлечение в работу, умение мотивировать учеников к положительным действиям [12].

Эффективность обучения относительно потребности рынка труда

В 2010 году на просвещение было предназначено 56 миллиардов зл., что составляло около 4 % ВНР. Образовательная субвенция, передаваемая посредством единиц территориального самоуправления, составляла 35 миллиардов зл. Из этой суммы 6,6 миллиардов зл. (12,1 %) предназначено на функционирование профессиональных школ и 4,3 миллиардов зл. (7,7 %) — на функционирование общеобразовательных лицеев. В 2010/2011 учебном году в общеобразовательных лицеях училось 852773 учеников, в техникумах — 551673 учеников. В 2009/2010 учебном году общеобразовательные лицеи закончили 240144 ученика, а техникумы — 120629 [9]. Из представленных выше данных можно определить приблизительную стоимость обучения одного ученика в техникуме в течение года — около 12 тыс. зл., а в общеобразовательном лицее — около 5 тыс. зл. При учете 4-летнего периода обучения в техникуме получаем бюджетную стоимость образования для одного выпускника техникума около 48 тыс. зл., а выпускника общеобразовательного лицея, при учете 3-летнего периода обучения, — около 15 тыс. зл. Как видно из представленных расчетов, стоимость образования в техникуме примерно в 3 раза выше стоимости образования в лицее. Однако при этом нельзя не вспомнить о совершенно различной специфике образования в техникуме и в лицее. Значительная часть затрат, как следует предполагать, идет на профессиональное обучение. Дополнительной проблемой является также эффективность обучения, выражающаяся процентом выпускников, получающих диплом техника. Эффективность обучения в техникумах, измеряемая результатами выпускных экзаменов и результатами экзаменов, подтверждающих профессиональные квалификации, очень часто устанавливается на уровне от нескольких процентов до около 70 %. Внимания заслуживает тот факт, что к первому этапу экзамена, подтверждающего профессиональные квалификации, в 2012 году приступило 86,2 %, из этого числа только 62,9 % выпускников получили диплом техника. Самое низкое количество дипломов получили выпускники техникумов, которые обучались профессии техник-механик (41,0 %), а самое высокое количество — выпускники техникумов, которые обучались профессии автомобильный техник (80,3 %) [2]. Представленные величины указывают на значительный простор для улучше-

ния эффективности обучения и, что за этим также следует, улучшения эффективности использования бюджетных средств, направляемых на финансирование просветительных задач. Следует также обратить внимание на тот факт, что ответственным за результаты обучения является не только учитель, но прежде всего хорошо мотивированный на приобретение знаний ученик. Правда, учитель может, используя свой педагогический талант, мотивировать учеников к приобретению знаний, однако эта проблема кажется более сложной. Отдельной проблемой остается проблема мотивирования в приобретении знаний учеников техникумов. Из практических наблюдений вытекает, что это плохо мотивированная молодежь и одновременно участвующая в очень востребованном профессиональном обучении. Кроме того, 4-летний период профессионального обучения в техникумах является довольно длинным периодом времени по отношению к динамически развивающемуся рынку труда.

Здесь стоит припомнить, что в 2010 году без работы оставалось 178328 человек с высшим образованием, 418381 человек со средним профессиональным образованием и 203800 человек со средним общим образованием [10].

Анализируя очень поверхностно издержки образования и количество остающихся без работы молодых людей со средним профессиональным образованием, целенаправленным кажется улучшение эффективности профессионального обучения путем более точного приспособления предложения профессионального обучения к потребностям рынка труда. В настоящее время часть единиц территориального самоуправления требует от школ, собирающихся открыть новое направление обучения, мнения местного центра занятости. Однако такое мнение не решает проблемы, поскольку чаще всего центры занятости не располагают достоверными прогнозами, касающимися рынка труда. Результатом такого действия является использование значительных бюджетных ассигнований на обучение специалистов, которых в более поздние сроки трудно обустроить на рынке труда.

Начатая в 2011/2012 учебном году реформа профессионального образования вводит измененную систему подтверждения профессиональной квалификации учеников техникумов, одновременно закладывая возможность в получении сходной профессии путем зачета дополнительных квалификационных экзаменов. Такое решение кажется правильной предпосылкой, так как должно предоставить возможность динамично получать квалификацию, соответствующую потребности рынка труда. Это решение допускает также получение в курсовой форме лицами, имеющими среднее образование, звания техника. Может быть, профессиональное обучение именно в курсовой форме могло бы способство-

вать получению профессии. Это предоставило бы возможность подготовки кадров уже в процессе работы на рабочем предприятии, на должности, требующей определенной квалификации.

Одним из методов оптимизации профессионального обучения в сопоставлении с потребностями рынка труда можно считать индекс приспособленности к рынку. Этот индекс разработан на основании исследований, проведенных в Подкарпатской области. Исследования эти охватывали все средние школы высшей степени, у которых в 2005/2006 учебном году имелось хотя бы одно отделение другого типа, нежели в общеобразовательном лицее. В предложенном исследовании учитывались: участие в практиках, организованных на рабочих предприятиях, принципы ввода новых направлений обучения в школах, показатель переменности обучения, показатель формирования предпринимчивого поведения стремящихся к самозанятости выпускников, численность новых направлений профессионального обучения, показатель дальнейшего профессионального пути выпускников, отношение выпускников профессиональных школ и техникумов в анализируемом учебном году к безработным в возрасте 18–24 года, показатель сотрудничества объединений школ с рабочими предприятиями. Целью реализованного проекта была разработка инструмента, позволяющего составить индекс приспособленности к рынку, а также разработка метода оптимизации планов контингента во всех исследуемых школах. Исследование проведено на основании 794 отделений, размещенных в 123 Объединениях школ [1].

Практическое внедрение результатов применения индекса приспособленности к рынку при теперешнем состоянии образовательного права кажется проблематичным. Главная угроза состоит в кадровой проблеме. Трудно себе представить периодическое трудоустройство и освобождение от работы учителей в зависимости от потребностей рынка труда. Однако некоторым решением могло бы быть попеременное обучение различным профессиям, но в такой ситуации может появиться угроза, связанная с качеством дидактического процесса, поскольку такая ситуация будет требовать от учителей ведения занятий по нескольким профессиональным предметам.

Выводы. Оценка эффективности работы учителей — это сложный процесс, требующий вовлечения сложного исследовательского аппарата. Мотивирование учителей к систематической работе над своим мастерством и несению ответственности за получаемые эффекты своей работы должно стать причиной роста человеческого капитала обучаемых учеников, что может сказываться на уровне хозяйственного роста [7]. В таком контексте работа учителей, по мнению некоторых исследователей их работы, может даже рассматриваться как

производственная работа [13]. Введение элементов оценки эффективности работы учителей в систему их вознаграждения должно привести к более эффективному распределению финансовых средств, предназначенных для вознаграждения учителей.

Целесообразным кажется ведение углубленных исследований образовательной прибавочной стоимости. Этот показатель в значительной мере может подействовать на разработку механизма оценки эффективности работы школ. Как показывают результаты исследований, при определении образовательной прибавочной стоимости следует проанализировать также размещение школ и входные результаты исследуемой популяции, так как эти факторы могут сильно изменять получаемые школами величины показателя образовательной прибавочной стоимости [17].

Возможно, следовало бы рассмотреть увеличение финансовых затрат на организацию дополнительных занятий, чтобы увеличить вероятность сдачи выпускных экзаменов и экзаменов, подтверждающих профессиональные квалификации учеников, заканчивающих учебу. Однако такое действие целесообразно исключительно при вовлечении учеников, поэтому последовательно следует работать над мотивированием учеников на приобретение знаний. На отсутствие такого вовлечения может указывать тот факт, что около 15 % популяции учеников в техникумах не берут на себя труд приступать к экзаменам, подтверждающим профессиональные квалификации.

Анализируя эффективность обучения и связанные с этим бюджетные расходы, обоснованным является разработка механизмов, улучшающих эффективность обучения. Учитывая издержки образования в техникумах и общеобразовательных лицеях, целесообразным является точное приспособление оферты профессионального обучения к потребностям рынка труда (как следует из статистических данных, профессиональное образование обходится почти в 3 раза дороже). Из этого вытекает, что в общеобразовательных лицеях следует расширить образовательную оферту, обращая особое внимание на мотивирование молодежи к учебе и вкладывая дополнительные финансовые средства в дополнительные занятия. Такие действия будут способствовать более эффективному формированию человеческого капитала общества.

Целесообразным является более точное приспособление оферт обучения средних профессиональных школ к потребностям рынка труда (определение индекса приспособленности к рынку в связи с обучением директоров школ).

Очень важной проблемой, уже на уровне гимназии, является мотивирование молодежи к приобретению знаний, потому что настоящую образовательную систему нельзя признать идеальной, так как 60 % молодежи, которая заканчивает уче-

бу в гимназии, не достигает достаточного уровня знаний, дающих надежду на сдачу выпускного экзамена. Удовлетворительной нельзя также считать эффективность обучения в средних профессиональных школах, в которых очень часто только около 80 % молодежи приступает к экзаменам, подтверждающим профессиональные квалификации, а значительно меньший процент получает диплом техника. Представленные величины четко указывают на неэффективность обучения. Это сказывается на потерях в области широко понимаемого человеческого капитала общества. Заботясь об обеспечении самого высокого хозяйственного роста, следует постоянно следить за повышением эффективности создания человеческого капитала общества. Средние школы, на которые в данной работе главным образом ссылаются, являются одним из очень существенных элементов на пути формирования человеческого капитала общества.

Литература

1. Centrum Doradztwa Strategicznego, 2007. Poziom dostosowania kształcenia w ponadgimnazjalnych szkołach zawodowych do wymogów rynku pracy. Centrum Doradztwa Strategicznego, Kraków. — Режим доступа : http://www.praca-podkarpackie.pl/zalaczniki/79/745_Poziom_ksztalcenia.pdf [доступ: 03.11.2012].
2. Centralna Komisja Egzaminacyjna, 2012. Prezentacja wyników ogólnych egzaminu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe. Centralna Komisja Egzaminacyjna, Warszawa, s. 3.
3. Ciesielski L., 2008. Sukces dydaktyczny a sukces wychowawczy w procesie kształcenia w kontekście egzaminów zewnętrznych, w: Niemierko B., Szmigiel K. (red.), *Uczenie się i egzaminy w oczach nauczyciela*. Grupa TOMAMI, Kraków, s. 171–183.
4. Denison S., 1962. *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before*. Committee for Economic Development, New York, s. 297.
5. Fedorowicz M., Sitek M., 2011. *Społeczeństwo w drodze do wiedzy. Raport o stanie edukacji 2010*. Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa, s. 3.
6. Hanushek E. A., 2003. The Failure of Input-based Schooling Policies. *Economic Journal*, no 113, s. 64–98.
7. Landau D., 1983. Government expenditure and economic growth: a cross-country study. *Southern Economic Journal*, January, s. 783–792.
8. Leja K., 2002. Rachunek kosztów działań w doskonaleniu funkcjonowania uczelni. *Forum Akademickie*, nr 3, s. 17.
9. GUS, 2010. *Oświata i wychowanie w roku szkolnym 2010/2011*. Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 346.
10. GUS, 2010b. *Rocznik statystyczny pracy*. Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 31.
11. OKE, 2012. Wyniki egzaminu gimnazjalnego, raport. Okręgowa Komisja Egzaminacyjna w Poznaniu, Poznań, s. 93–137.
12. Polcyn J., 2012. *Koncepcja pomiaru efektywności pracy nauczycieli szkół średnich w Polsce, rozprawa doktorska*. Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań, [maszynopis niepublikowany], s. 115–179.
13. Smith A., 1954. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. PWN, Warszawa, t. 1, s. 417–419.
14. Szmigiel M. K., 2007. Wyniki egzaminu maturalnego w liceach ogólnokształcących i profilowanych w latach 2005 i 2006 w świetle wyników egzaminu gimnazjalnego, w: Niemierko B., Szmigiel K. (red.), *O wyższą jakość egzaminów szkolnych*. Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, Lublin, s. 397.
15. Raudenbush S. W., Willms J. D., 1995. The estimation of school effects. *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, no. 20, s. 307–335.
16. Rubin D. B., Stuart E. A., Zanutto E. L., 2004. A Potential Outcomes View of Value-Added Assessment in Education. *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, no. 29, s. 103–104.
17. Żółtak T., 2011. Znaczenie informacji o średnim wyniku uczniów na wejściu dla własności jednorocznych wskaźników EWD gimnazjów. *Materiały XVII Krajowej Konferencji Diagnostyki Edukacyjnej*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, Kraków, s. 519–520.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА У КОРПОРАТИВНИХ АГРОФОРМУВАННЯХ

Анотація. У статті розглянуто позитивні та негативні ознаки спеціалізації та концентрації виробництва у корпоративних агроформуваннях України.

Ключові слова: виробництво, спеціалізація, концентрація, кооперування.

Summary. The article examines the positive and negative attributes of specialization and concentration of production in corporate agricultural enterprises in Ukraine.

Key words: production, specialization, concentration, cooperation.

Постановка проблеми. Важливим елементом в системі ведення господарства в агропромисловому комплексі є спеціалізація суб'єктів господарювання і концентрація виробництва в них. Більш вузька спеціалізація товаровиробників дозволяє зосередити обмежені ресурси господарств у виробництві одного або декількох видів організаційно-технологічно поєднаних продуктів, але організувати його в більших масштабах. Таким чином, ці два явища взаємопов'язані і взаємозумовлені, а в сукупності забезпечують можливість використовувати основні досягнення науково-технічного прогресу у виробничу практику і, як наслідок, зростання економічної ефективності виробництва.

Основна мета дослідження полягає в обґрунтуванні наукових положень розвитку спеціалізації та концентрації сільськогосподарського виробництва при різноманітні форм власності і господарювання, розробці методичних положень і практичних рекомендацій щодо поглиблення спеціалізації господарств і посилення концентрації виробництва, формування раціональних за структурою і оптимальних за розмірами виробничих типів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спеціалізація — це поділ старих і формування нових галузей суспільного виробництва, а також поділ праці всередині галузі. Найважливішими чинниками виробництва є розвиток ринкових відносин, зростання масштабів виробництва, науково-технічний прогрес. Найголовнішою ознакою спеціалізації є виробництво певного продукту або частини його. Спеціалізація веде до того, що виробник, як правило, виробляє продукцію не для себе, а для інших членів суспільства, часто його продукція не є предметом особистого чи виробничого споживання. Отже, спеціалізація обумовлює необхідність товарного обміну між членами суспільства. Наявність такого обміну внаслідок спеціалізації веде до удосконалення виробництва. Уже давно відомо, що відсутність спеціалізації, так звана самозабезпеченість у господарстві, породжує неефективність виробництва. Як зауважують американські економісти Кемпбелл Р. Макконнелл і

Стенлі Л. Брю в своїй книзі «Економікс», «людина, яка береться за все, може бути досить яскравою особистістю, але вже продуктивністю праці вона явно не відзначається» [1]. Отже, спеціалізація забезпечує чимало переваг.

По-перше, вона значно збільшує продуктивність праці. Це пов'язане з тим, що спеціалізація створює умови для організації безперервного (поточного) процесу виробництва, застосування найдосконаліших засобів праці, впровадження механізації та автоматизації виробництва, досягнення повного і ефективного використання технологічного устаткування, удосконалення структури підприємств, підвищення кооперації праці.

По-друге, спеціалізація дає можливість краще використати головну продуктивну силу — людину на основі врахування її індивідуальних відмінностей і здібностей. Як відомо, люди не однакові за своїми фізичними і розумовими здібностями. Є працівники, які відрізняються досить високою фізичною підготовкою. Вони можуть успішно виконувати важку роботу. Інші ж від природи не мають достатніх фізичних сил для важкої роботи, але здатні виконувати роботу, де переважає частка розумової праці. У таких людей є здібності до аналітичної розумової діяльності. Поділ праці дає можливість це врахувати.

По-третє, спеціалізація на виконанні певної роботи формує кваліфікацію працівника. Давно відомо, що у більшості випадків людина не може однаково спритно виконувати багато видів діяльності. Проте вона може досягти неабиякої майстерності у деяких видах робіт.

По-четверте, спеціалізація у виконанні виробничих функцій веде до економії часу, позбавляє виробництво від зайвих витрат, особливо під час зміни одного виду діяльності іншим видом.

По-п'яте, спеціалізація дає можливість краще використовувати регіональні особливості. Наприклад, в Україні у сільському господарстві немає потреби виробляти товарну продукцію за її видами в усіх регіонах країни. Так, картопля дає високі врожаї у Чернігівській, Житомирській, Волинській областях. А на Одещині, Херсонщині

© Н. В. Рунчева, 2014

через природні умови її вирощують значно менше. На півдні України отримують високі врожаї пшениці, вирощують баштанні та інші культури.

Отже, географічна спеціалізація виробництва має важливе значення для забезпечення ефективного використання такого важливого ресурсу, як сільськогосподарські землі.

Проте спеціалізація має не лише переваги. Вона несе із собою і деякі негативні наслідки. У ряді випадків спеціалізація в промисловості робить працю робітників монотонною і нудною. Робітнику протягом дня, місяця, року треба виконувати одноманітну роботу — закручувати гайки або монтувати якусь одну деталь. Уникнути монотонної праці можна іноді за допомогою автоматизації, впровадження промислових роботів. Однак не в усіх випадках це можливо. Позитивні результати має і зміна виду праці. Недоліком спеціалізації економісти називають також залежність суспільства від спеціалізованих працівників. «Страйки докерів або водіїв вантажних автомашин здатні дуже швидко привести до нестачі товарів», — зазначають Кемпбелл Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю [2].

Поділ праці, який здійснюється між підприємствами і галузями, іноді дуже важко врахувати. Виникають непередбачені диспропорції між ланками спеціалізованого виробництва. В одних підприємствах і регіонах виникають надлишки спеціалізованої продукції, що створює проблему їхньої реалізації, а в інших відчувається гостра нестача комплектуючих деталей і вузлів, що стримує розвиток виробництва. Проте в кінцевому підсумку спеціалізація забезпечує більше переваг, ніж недоліків, і людство використовує цю форму організації виробництва для підвищення продуктивності праці. Спеціалізація тісно пов'язана з кооперуванням, розвиток якого заснований на посиленні та поглибленні спеціалізації. Кооперація — це особлива форма тривалих раціональних виробничих зв'язків між спеціалізованими самостійними підприємствами порівняно з іншими підприємствами, які не мають таких зв'язків. Іншими словами, кооперування є формою виробничих зв'язків між підприємствами різних галузей, що спільно виготовляють певний вид кінцевої продукції. Види кооперування: предметне (технологічне), галузеве (міжгалузеве), регіональне, міждержавне. Відповідно до форм спеціалізації в промисловості існують три форми кооперування:

— предметне (агрегатне) — головне підприємство випускає кінцеву продукцію і отримує від інших підприємств різні вироби;

— подетальне — на головне підприємство надходять від ряду спеціалізованих підприємств вузли і деталі;

— технологічне — підприємство поставляє іншим підприємствам юковки, штамповки,

литво, тобто продукцію окремих стадій виробничого процесу.

Окрім спеціалізації та кооперування, існують інші форми організації виробництва. А саме: концентрація виробництва означає його усунування через збільшення розмірів підприємств, зосередження робочої сили, засобів виробництва і випуску продукції на все більш великих підприємствах. Основні види концентрації виробництва:

— агрегатна — збільшення одиничної потужності чи продуктивності технологічних агрегатів (устаткування);

— технологічна — укрупнення виробничих одиниць (цехів) підприємства;

— заводська (технологічна) — процес збільшення розмірів самостійних підприємств (заводів, фабрик, комбінатів) та їх об'єднань; здійснюється на основі агрегатної і технологічної концентрації виробництва.

Рівні концентрації виробництва: абсолютний (середній розмір підприємств) і відносний (кількість персоналу, вартість основних фондів, обсяг випуску продукції). Деконцентрація виробництва як форма його організації та пріоритетний зворотний процес здійснюється за допомогою створення широкої мережі малих і середніх підприємств, розукрупнення існуючих великих підприємств.

Конверсія виробництва характеризує істотне (інколи повне) перепрофілювання частини (усього) виробничого потенціалу підприємства на виробництво іншої продукції під впливом докорінної зміни ринкового середовища чи глобальних чинників розвитку економіки. Комбінування виробництва — процес органічного поєднання в одному підприємстві (комбінаті) кількох виробництв, які належать до різних галузей промисловості або народного господарства в цілому. Види комбінування: вертикальне (суміщення послідовних стадій переробки сировини); горизонтальне (на базі комплексного використання вихідної сировини); змішане. Диверсифікація виробництва є однією з найпоширеніших форм його організації за умов розвинутої ринкової економіки та гострої конкуренції продуцентів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Її сутність полягає в одночасному розвитку кількох (багатьох) технологічно не пов'язаних видів виробництва, у значному розширенні номенклатури та асортименту продукції підприємства.

У 70-ті роки минулого століття в Україні активно розвивалася спеціалізація і концентрація сільськогосподарського виробництва, створення великих спеціалізованих державних, колгоспних і міжколгоспних тваринницьких виробничих об'єднань індустріального типу. У 1976 р. в республіці функціонувало 1680 колгоспів і радгоспів, спеціалізованих на вирощуванні і відгодівлі великої рогатої худоби і свиней, 884 — на виробництві продукції птахівництва, більш 2000 — молока, по-

над 450 — на вирощуванні телят [3]. Спеціалізація і концентрація тваринницького виробництва створювали сприятливі умови для технічного переоснащення ферм, упровадження на них нової машинної технології годівлі і утримання худоби і на цій основі інтенсифікації виробництва. На початку 80-х років майже на усіх фермах була організована механізована подача води. На фермах, де містилося приблизно 90 % великої рогатої худоби і свиней, було механізоване очищення приміщень. Більш повільними темпами проходило технічне оснащення роздачі кормів. Цей процес був механізований на фермах, де містилося 65 % великої рогатої худоби, 53 % — свиней, 59 % — птахів [4]. Однак було б невірно інтенсифікацію тваринництва зводити, як це часто робилося в ті часи, до механізації технологічних процесів, створення поточкових ліній. У тваринництві найважливішим фактором, який активно впливає на інтенсифікацію виробництва, є корми. Причому створення повноцінної кормової бази в умовах інтенсифікації тваринництва багато в чому визначалося не тільки успіхами, досягнутими безпосередньо в сільському господарстві, але і кількістю та якістю кормової сировини, яка випускалася харчовою, м'ясо-молочною, хімічною, мікробіологічною та іншими галузями промисловості. У зв'язку з цим необхідно було прискорити розвиток спеціальної кормовиробничої промисловості, найважливішу роль у якій грало виробництво комбінованих кормів. У 70-ті роки комбікормова промисловість республіки розвивалася досить інтенсивно. З 1975 р. по 1980 р. кількість міжколгоспних комбікормових підприємств збільшилася в 6 разів (з 59 до 356) [5]. По суті, була практично створена нова галузь — міжколгоспна (колгоспно-радгоспна) комбікормова промисловість. Якщо в 1975 р. на цих підприємствах було вироблено 315 тис. т комбікормів, то наприкінці п'ятиріччя — уже майже 3,8 млн. т, а в 1978 р. — більш 7 млн. т [6]. Однак, незважаючи на досить швидкий розвиток комбікормової промисловості, потреби громадського тваринництва в якісних кормах цілком не задовольнялися. Так, серед кормів, заготовлених у 1979 р. колгоспами і радгоспами Донецької області, переважали силос — понад 2,2 млн. т, грубі корми — майже 1,3 млн. т, у тому числі солома — майже 900 тис. т, кормові коренеплоди і баштанні культури — 1 млн. т. Успіхи в розвитку зернового господарства дозволили збільшити споживання зерна для годівлі тварин. У структурі виробництва кормів у колгоспах області концентровані корми складали близько 864 тис. т, або майже 45 % усіх кормів.

Отже, за тих часів процес розвитку спеціалізації та концентрації сільськогосподарського виробництва відбувався за багатьма напрямками: поглиблювалася спеціалізація радгоспів і колгоспів, створювалися міжгосподарські підприємства, формувалися агрофірми та агрокомбінати,

використовувалися й інші організаційні форми спеціалізації виробництва. У цей період була помітною роль науки в забезпеченні зазначеного процесу, з'явилися цікаві дослідницькі роботи з розвитку спеціалізації та концентрації сільськогосподарського виробництва, серед яких найбільш повними і корисними були дослідження В. Н. Дем'яненка, Н. С. Зайцева, В. А. Морозова, В. М. Овчинникова.

Однак більш масштабного розвитку зазначеного процесу не відбулося, він був перерваний розпочатою соціально-економічною перебудовою, з її згубними для економіки сільського господарства наслідками. У дуже короткий термін були втрачені досягнуті результати зі спеціалізації, концентрації та кооперації сільськогосподарського виробництва, виробничо-економічні зв'язки між підприємствами зруйнувалися, розпалися кооперативні формування (агрокомбінати, міжгосподарські підприємства та інші), багато підприємств повернулися до багатогалузевого типу виробництва. З початку 2000-х років процес спеціалізації та кооперації підприємств почав розвиватися, але на основі інших принципів і організаційних форм, оскільки радикально змінилася соціально-економічна система в країні. Через різні причини економічна наука не зуміла швидко перебудуватися, адаптуватися до змінених соціально-економічних умов господарювання, деякі роботи зі спеціалізації та кооперації виробництва не були почуті і сприйняті керівниками органів управління і підприємств.

Зазначені особливості функціонування сільського господарства зумовили необхідність продовжити дослідження проблеми спеціалізації суб'єктів господарювання і концентрації виробництва. Потрібні дослідження особливостей теоретико-методичних аспектів проблеми та робота на їх основі пропозицій і рекомендацій зі спеціалізації та концентрації виробництва в умовах багатоукладності і ринкових відносин.

Розвиток спеціалізації та концентрації надає найістотніший вплив на ефективність суспільного виробництва й окремого підприємства через такі обставини: спеціалізація є основою для механізації та автоматизації виробництва; на спеціалізованих підприємствах, як правило, вище якість продукції, ніж якби ця продукція випускалася на неспеціалізованих підприємствах; на спеціалізованих підприємствах більше можливостей для застосування більш продуктивної техніки та технології і найбільш ефективного їх використання; спеціалізація дозволяє знизити витрати на виробництво продукції за рахунок більш високого рівня механізації та автоматизації праці, використання більш кваліфікованої робочої сили і концентрації виробництва; розвиток спеціалізації обумовлює необхідність об'єктивного розвитку стандартизації та уніфікації виробництва; спеціалізація дозволяє навіть на дрібних підприєм-

ствах механізувати та автоматизувати виробництво і забезпечити високу ефективність.

Економічна ефективність спеціалізації і концентрації — результат організаційно-планових заходів та підвищення технічного рівня виробництва.

Ефективність організаційно-планових заходів проявляється в зниженні собівартості внаслідок зростання продуктивності праці. Однак основна частка економічного ефекту від спеціалізації доводиться на підвищення технічного рівня виробництва і якості продукції. Обидва ці показники діють одночасно. Для розвитку й удосконалення спеціалізації та концентрації підприємства повинні визначити оптимальні розміри свого господарства. Оскільки сільське господарство ведеться на досить великих площах, тому господарства (підприємства) несуть великі збитки через транспортні витрати, а також платять вагомі податки державі за використання землі. Причому більша частина сільгоспугідь, судячи за фінансовими результатами, використовується вкрай нераціонально. Необхідно більш повно використовувати діюче обладнання на тваринницькій фермі, оскільки будь-яка високопродуктивна машина може підвищити рівень виробництва при постійному випуску продукції. У нашому випадку можна сказати, що доцільні апарати повинні використовуватися на повну потужність для збільшення виходу молока, а також максимально використовувати комбайни та інші машини цього типу під час проведення збиральних робіт. А також доцільно використовувати конвеєр для подачі кормів тваринам з автоматизованим забезпеченням, тобто вже із заздалегідь запрограмованим раціоном годівлі тварин, що має допомогти підвищенню не тільки обсягу, але й забезпечити якість продукції, як молочної, так і м'ясної. Оскільки спеціалізація істотно змінює професійну структуру працівників рослинництва (землеробства) і тваринництва, то для досягнення більш глибокої спеціалізації можна запропонувати підприємствам наймати на роботу більш кваліфікованих фахівців, навчених конкретній діяльності. Тобто в основу закласти використання не звичайних робочих, так званих «майстрів на всі руки», а постійних фахівців, які будуть займатися конкретною діяльністю.

Цікаво буде розглянути підприємству питання чисто побутового характеру. Це питання стосується утилізації та переробки відходів своєї діяльності. Тут можна запропонувати знайти більш оптимальні та раціональні шляхи зі знищення й переробки відходів. Наприклад, можна продавати відходи від тваринницької діяльності приватним особам або більш ефективно використовувати їх для власних потреб; також не списувати з виробництва старе обладнання, а реалізовувати його на запчастини тощо. Доцільним також було б здійснення комбінованого виробництва. Завдання в

комбінуванні полягає в ефективному об'єднанні галузей і ступенів виробництва, які виникають внаслідок суспільного розподілу праці, для забезпечення міцності та безвідходності виробництва, у використанні виробничих фондів і робочої сили. Комбінування являє собою поєднання в одному господарстві виконання окремих стадійних операцій з виробництва кінцевої продукції. Галузі, що входять в комбіноване виробництво, являють собою єдиний комплекс. Цей захід веде до кращого використання техніки і матеріальних ресурсів, зменшення капітальних питомих вкладень, скорочення виробничого циклу, в результаті чого підвищується продуктивність праці і знижується собівартість виходу продукції. Якщо організація зможе врахувати запропоновану частину цих вимог в комплексі, то, напевно, це допоможе більш точно вибрати бажану головну галузь і потім вже розглядати додаткові виробництва. Мета поглиблення й охоплення спеціалізації та концентрації — максимальний вихід товарної продукції із найменшими затратами праці і коштів у розрахунку на одиницю цієї продукції. Спеціалізація є формою суспільного поділу праці. Вона органічно пов'язана з розміщенням сільського господарства і характеризує розподіл виробництва різної сільськогосподарської продукції по зонах, районах і господарствах, а всередині господарств — по відділеннях, фермах, бригадах, ділянках. Спеціалізація сприяє концентрації виробництва однорідної продукції. Під спеціалізацією сільськогосподарського виробництва розуміється переважний розвиток тієї чи іншої галузі, групи, взаємопов'язаних галузей, перетворення їх на товарні галузі, які визначають виробничий напрям сільського господарства підприємства або його підрозділу, району, області, зони. Рівень спеціалізації характеризується коефіцієнтом спеціалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Спеціалізація виробництва — це вдосконалення територіального розміщення виробництв на основі регіональної (мікрорегіональної) концентрації; розвиток вертикальних зв'язків сільського господарства з галузями переробної промисловості, створення продуктових комплексів, виконання цільових монопродуктових програм; формування індустріально-виробничої системи з виробництва окремих видів продовольства і сировини на основі впровадження індустріальних методів та автоматизації сільського господарства і промислових циклів виробництва: поглиблення спеціалізації колективних і державних сільськогосподарських підприємств через поліпшення окремих видів виробництва продуктів харчування рослинного і тваринного походження, збільшення їх обсягів, здешевлення собівартості, підвищення екологічної якості та безпечності.

Агропромислова інтеграція, горизонтальна і вертикальна кооперація, комплексування і комбі-

нування виробництва можуть утворити сприятливі умови для великого спеціалізованого товарного виробництва.

Література

1. Макконел Кемпбел Р. Экономикс: Принципы и проблемы политики / Кемпбел Р. Макконел, Стэнли Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. — М. : Республика, 1992. — Т. 1. — 399 с.
2. Там само.
3. Крисальний А. Совершенствовать систему экономических взаимоотношений колхозов при

кооперировании производства продукции животноводства / А. Крисальний // Экономика Советской Украины. — 1978. — № 3. — С. 15.

4. Донецкая область в десятой пятилетке : стат. сборник. — Донецк : Б. и., 1980. — С. 65.

5. Народное хозяйство Украинской ССР за 1980 г. : стат. ежегодник. — К. : Техніка, 1981. — С. 185.

6. Павлюченков А. Комбикормовая промышленность и ее задачи / А. Павлюченков, В. Калиниченко // Экономика Советской Украины. — 1980. — № 8. — С. 24–25.

УДК 331.5

М. В. Семикіна,

Н. С. Красножон

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ПРОЦЕС СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто вплив інноваційного розвитку економіки на трансформаційні процеси ринку праці, визначено сутність та особливості сегментації ринку праці в умовах інноваційного розвитку. Обґрунтовано та доведено провідну роль інноваційного розвитку у процесі сегментації ринку праці.

Ключові слова: глобалізація, інноваційний розвиток, ринок праці, інноваційна праця, сегментація ринку праці в умовах інноваційного розвитку.

Summary. The article examines the impact of economic development on innovative transformation of the labor market, the essence and features of the segmentation of the labor market in terms of innovation. Substantiated and proven leadership role in the development of innovative segmentation of the labor market.

Key words: globalization, innovation development, labor market, innovative work, labor market segmentation in terms of innovative development.

Постановка проблеми. На рубежі XX та початку XXI ст. глобалізація сформувала наднаціональні мегапотокі, які прискореними темпами перемищують інтелектуальні, матеріальні, фінансові та інші ресурси по світу незалежно від наявності державних кордонів. В умовах наступу глобальних тенденцій інноваційного розвитку, перспективи утримання конкурентних позицій у світі для кожної країни вже визначаються не кількістю наявних природних ресурсів, здобутої нафти або обсягами видобутку вугілля, а, насамперед, перевагами у розвитку знань, високих технологій, інформатизації суспільства, забезпеченні якості життя населення на основі розробки та впровадження різноманітних інновацій. А це, відповідно, можливо лише за умов підтримки високої складової інноваційності національної економіки, окремих підприємств, заохочення іннова-

ційної активності їхнього персоналу. Виходячи з таких міркувань, обрана тема дослідження є актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання інноваційного розвитку у контексті глобальних трансформацій знаходяться в полі зору наукових досліджень провідних учених В. М. Геєця, О. А. Грішньої, А. М. Колота, О. М. Левченка, Е. М. Лібанової, Л. С. Лісогор, В. В. Онікієнка, С. Р. Пасеки, І. Л. Петрової, М. В. Семикіної, У. Я. Садової, Л. І. Федулової та ін. Разом з тим глобальні зміни у ринковому середовищі вимагають якісно нового бачення та пошуку взаємодії чинників інноваційного розвитку і трансформацій на ринку праці.

Метою дослідження є виявлення особливостей взаємодії чинників впливу інноваційного розвитку на ринок праці, зокрема на процес його сегментації в умовах глобальних змін світової економіки.

© М. В. Семикіна, Н. С. Красножон, 2014

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток економіки, виходячи з аналізу сучасних публікацій, передбачає такі характерні риси: наявність державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів; переважання п'ятого технологічного укладу і перехід до шостого; підтримка з боку держави головних пріоритетів — науки, освіти; переважання інтелектуального характеру праці над індустріальним; інтегровані технології; наявність висококваліфікованої робочої сили [1; 2, с. 15].

Однак, з нашої точки зору, наведений перелік рис інноваційного розвитку економіки напевно чи можна вважати повним, оскільки він не відображає сутнісні зміни у змісті праці, функціонуванні ринків праці, адже інновації завжди стають предметом особливої праці людей, що характеризується творчістю, може охоплювати різні види економічної діяльності.

У цьому контексті М. В. Семикіна вважає за доцільне бачити за будь-якими позитивними змінами суспільного буття, що відбуваються під впливом науково-технічного прогресу, передусім працю людей, пов'язану з накопиченням досвіду, нових знань, залученням та використанням інтелектуальних, творчих можливостей людини, розробкою нового [3; с. 23].

У час глобальних змін світової економіки, стверджує А. М. Колот, активізація праці інноваційного змісту набуває надзвичайної актуальності: традиційна (індустріальна) економіка поступається місцем економіці інноваційній, яка базується на новітніх знаннях та використанні інформаційного ресурсу. За цих умов, справедливо підкреслює вчений, «дедалі відчутнішими і чи не основними факторами розвитку стають інноваційна праця та інтелектуальний капітал» [4, с. 5].

Аналіз зарубіжного досвіду засвідчує, що інноваційний розвиток країн слугує могутнім поштовхом до змін у функціонуванні ринків праці, веде до зростання попиту на інноваційну працю. Як результат, наприклад, у США (за оцінками експертів) із середини XX ст. до початку XXI ст. питома вага представників інноваційної праці зросла з 36 % до 60 %, кількість інженерів збільшилася у 4 рази, вчених — більш як у 5 разів, представники інтелектуальної праці (так звані «білі комірці») перевищили 70 % працездатного населення, на їх частку припадає понад 80 % фонду оплати праці [5, с. 23].

Іншими словами, у розвинених країнах, які обрали інноваційну модель розвитку, спостерігається зростання інтелектуалізації праці, крім традиційних видів трудової діяльності, все більше виокремлюються її творчі, інноваційні види, метою яких стає створення нових ідей, технологій, послуг тощо. Наголосимо, що на ринках праці більшим попитом користується праця освічених, висококваліфікованих робітників та фахівців, вона ціну-

ється дорожче, ніж праця традиційних професій індустріального типу. Звичайно, що такі зміни мотивують найманих працівників до опанування новими знаннями, до розвитку та реалізації творчих здібностей у праці та, як наслідок, дозволяють позитивно впливати на економічний розвиток розвинених країн, нарощування конкурентних переваг, піднесення добробуту населення.

Отже, є підстави стверджувати, що глобальний інноваційний розвиток зумовлює інноваційні зміни у структурі та функціонуванні ринків праці, а трансформація ринків праці, у свою чергу, неодмінно впливає на появу критичної маси представників інноваційної праці, здатних вплинути на можливості інноваційних зрушень держави, її конкурентні позиції (див. рис. 1).

Необхідність посилення дії інноваційного чинника ринку праці є стратегічно важливим завданням для вирішення, оскільки поєднання негативних тенденцій реально загрожує Україні втратою перспективи реформування й розвитку економіки на сучасних науково-технологічних та інноваційних засадах.

Розвиваючи наукову думку, пропонуємо категорію «*сегментація ринку праці в умовах інноваційного розвитку*» визначати як багатоаспектний процес структуризації ринку праці, який відбувається внаслідок інноваційних змін у змісті та поділі праці, підвищення попиту на інноваційну працю, характерною відмінністю якої стає збільшення сегменту представників праці інноваційного змісту і підвищення його ролі в економічному зростанні та прогресивному соціальному розвитку держави, яка рухається до економіки знань. Завдяки такому інноваційному типу сегментації ринку праці країна отримує додаткові вагомі можливості більш стрімкого економічного та соціального розвитку на відміну від держав, де має місце відставання в інноваційній сфері [6, с. 5].

Виходячи зі схеми, наведеною на рис. 1, інноваційний розвиток економіки слугує могутнім чинником трансформації ринків праці, новітніх змін в їхній сегментації. У свою чергу, останнє спрацьовує на економічне піднесення країни. Іншими словами, інноваційний розвиток ринку праці, а отже, і його сегментація інноваційного типу, зумовлює інноваційний розвиток економіки країни.

У цьому сенсі не можна не погодитися з думкою А. М. Колота, що «не природні багатства, не територія, а, передусім, високі технології, знання, інтелект будуть надалі основою нової економіки, джерелом добробуту та якості життя населення тієї чи іншої країни» [4, с. 5].

Однак в Україні, як свідчать результати досліджень провідних вітчизняних вчених, чинник інноваційного розвитку економіки не тільки не став фактором визначального впливу, а й залишається слабо відчутним. Інноваційні процеси в націо-



Рис. 1. Концептуальна схема взаємодії та взаємовпливу чинників інноваційного розвитку і сегментації ринку праці (джерело: схема запропонована на основі узагальнення наукових поглядів)

нальний економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, останніми роками зменшується і становить 12–14 %, що менше в 3–4 рази, ніж в розвинених країнах. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3 %, що на порядок менше від світового рівня [7].

Таке непривабливе становище, на наш погляд, обумовлено як браком коштів, так і відсутністю останніми роками дієвої державної системи стимулювання інноваційної діяльності. Проте низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом коштів, браком стимулів або пільг, а й домінуванням низькотехнологічних галузей виробництва. Як результат, в Україні домінує відтворення виробництва III-го технологічного укладу (гірничя металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна

неорганічна хімія та ін.). Відповідно, майже 95 % вітчизняної продукції належить до виробництва III-го та IV-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1 % [7].

Технології V-го укладу, що базуються на широкому використанні в технічних системах комп'ютерної техніки, в Україні використовуються в мізерних масштабах (4,2 %), а технологій VI-го — «ультраукладу» — взагалі немає [8].

У цьому контексті необхідно зазначити, що переорієнтація української економіки на сучасні технологічні уклади відбулася зі значним запізненням. На термінах їх впровадження негативно позначилося і проведення непродуманої, поспішної приватизації, що зруйнувала єдність багатьох унікальних технічних систем. Подальше відставання України та її регіонів за масштабами і темпами мо-

дернізації своєї технологічної бази від провідних країн може призвести до перетворення вітчизняної економіки у сировинний придаток розвинених держав і втрати конкурентоспроможності навіть на традиційних ринках. Зазначені тенденції вимагають створення й удосконалення належних умов для здійснення технологічного прориву в Україні.

Водночас переміщення України сходинками інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і високої мобілізованості суспільства. Для окремих секторів вітчизняної економіки ці зусилля мають бути ще більшими, ніж у цілому по всій економіці, особливо це стосується аграрного сектору, галузей легкої промисловості та фармацевтики. На ринку праці, у свою чергу, мають зрости не тільки вимоги до рівня знань і кваліфікації, а й ціна трудових послуг висококваліфікованої робочої сили.

Висновки. Викладене дозволяє підкреслити, що інноваційний розвиток економіки зумовлюють інноваційні трансформації ринку праці, його сегментів, які позитивно впливають на подальший розвиток країн світу, їх конкурентоспроможність. Виходячи з огляду наукових праць, один із проявів впливу глобалізації на сегментацію національного і регіональних ринків праці потребує активізації дії саме інноваційного чинника. Разом з тим дослідження показало, що в Україні передчасно стверджувати про інноваційний розвиток ринку праці: маємо занепад інноваційної діяльності, недосконалу структуру зайнятості, нереалізованість творчого потенціалу багатьох кваліфікованих робітників і фахівців, які намагаються знайти на ринку праці можливості прикладання знань та творчих зусиль. Відповідно, зміна ситуації на краще потребує подальшого дослідження сегментації ринку праці в контексті інноваційного розвитку, глибокого аналізу цих процесів та пошуку їх ефективних регуляторів. Розв'язання такого завдання є вкрай необхідним в інтересах більш ефективної реалізації трудового потенціалу населення України, формування конку-

рентних переваг держави у світовому поділі праці на основі засвоєння інноваційної моделі розвитку.

Література

1. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. — К. : ІЕП НАН України, 2009. — 864 с.
2. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [за ред. Л. І. Федулової]. — К. : Основа, 2005. — 552 с.
3. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку : [колективна монографія] / М. В. Семикіна, В. І. Гунько, С. Р. Пасека ; за ред. М. В. Семикіної. — Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. — 336 с.
4. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. — 2007. — № 4. — С. 6–7.
5. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації : монографія / [М. В. Семикіна, С. Р. Пасека та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Семикіної. — Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. — 320 с.
6. Красножон Н. С. Сегментація регіонального ринку праці у контексті інноваційного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Н. С. Красножон. — Львів, 2012. — 20 с.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920.
8. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці [Електронний ресурс] / В. Бурлака // Журнал ТПП України «Діловий Вісник». — 2010. — № 12 (199). — Режим доступу : <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2010/dv1012131.ua.html>.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МОНІТОРИНГУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Анотація. У статті обґрунтовано доцільність вдосконалення моніторингу функціонування туристичної сфери на основі формування системи показників, які всебічно використовуються при оцінці її ефективності. Запропонована класифікація показників ефективності туризму надасть змогу більш комплексно та детально підходити до аналізу результатів діяльності туристичної сфери.

Ключові слова: державне регулювання туристичної сфери, туризм, туристична сфера.

Summary. In the article the feasibility of improving the monitoring of the functioning of tourism industry based on the formation of a system of indicators that comprehensively used for assessing its effectiveness. The classification performance of tourism will enable more comprehensive and detailed approach to the analysis of the performance of the tourism industry.

Key words: government regulation of tourism, recreation, tourism, tourist branch, tourist industry.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку туристичної сфери для оцінки соціально-економічної ефективності діяльності об'єктів сфери туризму потребують вдосконалення моніторингу шляхом формування системи показників ефективності діяльності туристичної сфери.

Існуюча на теперішній час в Україні Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності не містить низки важливих показників (ефективність діяльності об'єктів туристичної сфери, ефективність формування туристичних продуктів, визначення впливу сезонних коливань, ефективність системи державного регулювання туризму) і потребує, на нашу думку, певного вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти регулювання розвитку системи моніторингу функціонування туристичної сфери висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Ю. В. Алексєєвої, В. К. Бабарицької, І. В. Валентюк, А. П. Дуровича, В. Ф. Кифяка, В. І. Цибуха, В. А. Шульги, Дж. К. Холлоуея та інших.

Мета статті — дослідити існуючу систему оцінки ефективності функціонування туристичної сфери та обґрунтувати необхідність вдосконалення цих показників у частині формування дієвого моніторингу туристичної сфери з урахуванням опосередкованого впливу туризму на економіку країни.

Виклад основного матеріалу. Формування дієвого моніторингу туристичної сфери зумовлює необхідність розробки системи якісних і кількісних показників, які дозволяють визначити рівень досягнення цілей на кожному рівні державного регулювання. Система показників ефективності встановлює бажаний або нормативний рівень значень показників, у той час як критерії ефективності орієнтують виконавців на досягнення цільового рівня найбільш економічним способом [2].

Принципами формування такої системи показників мають стати: системний підхід (тобто встановлення затвердженого переліку показників

для різних рівнів господарювання й управління, переліку конкретних стратегічних і тактичних цілей та відповідних їм показників ефективності); орієнтованість на соціально-економічну ефективність діяльності об'єктів сфери туризму.

Оцінка ефективності діяльності об'єктів туристичної сфери України має проводитись на основі аналізу та співставлення показників, що характеризують таке: соціально-економічний розвиток туризму; ефективність використання бюджетних коштів, вкладених в розвиток туристичної сфери (визначається як співвідношення надходжень до бюджету до бюджетних асигнувань на функціонування та розвиток туристичної сфери); хід виконання комплексу запланованих заходів; витрати на виробництво туристичних послуг; ефективність та кінцеві результати діяльності органів виконавчої влади.

Самі показники ефективності доцільно розподілити на три групи:

- показники економічної ефективності;
- показники соціальної ефективності;
- екологічні наслідки здійснення туристичної діяльності (реалізації регіональних та міжрегіональних програм у сфері розвитку туризму).

Найбільшу групу показників формуватимуть показники економічної ефективності діяльності об'єктів туристичної сфери, що відображають кількісний та якісний обсяг реалізації туристичних послуг. До таких показників відносяться: обсяги туристичних потоків (внутрішніх, в'їзних та виїзних); обсяги витрат туристів; обсяги витрат туристів з урахуванням коефіцієнта туристичного доходу (ефект мультиплікатора); стан матеріально-технічного забезпечення; основні показники фінансової діяльності; показники розвитку міжнародного туризму.

Показники соціальної ефективності повинні виражати вплив сфери туризму на розвиток системи охорони здоров'я, а також міграційні процеси та криміногенну ситуацію. Важливе значення мати-

© Д. І. Соловійов, 2014

муть показники, що відображатимуть навантаження на комунальну інфраструктуру (особливо в регіонах з високими показниками сезонних коливань) та ступінь незадоволеності місцевого населення.

До показників забезпеченості ресурсами повинні ввійти показники, що характеризують туризм як галузь і як сферу окремо, тому що туристичні підприємства є невід'ємною частиною виробничої і соціальної системи країни. Ефективність діяльності об'єктів туризму залежить від стану фінансової системи, рівня розвитку суміжних галузей, сфери послуг, податкового та валютного законодавства [2, с. 5].

Важливою складовою цієї групи показників буде ефективність розміщення ресурсів у туристичній сфері України. Ці показники конкретизуватимуть швидкість обертання грошових коштів та продуктивність праці.

Показники ефективності пропонується розподілити таким чином:

— показники діяльності туристичної галузі: туристичних фірм та агентств (кількість обслуговуваних, обсяги комісійних та винагород, які сплачують комерційним організаціям за надання послуг, пов'язаних із подорожами); готелів та інших закладів розміщення (вартість проживання в колективних та індивідуальних місцях проживання, витрати на харчування, що здійснюється у закладах розміщення, витрати на додаткові послуги закладів розміщення); екскурсійних підприємств (кількість обслуговуваних, вартість та кількість екскурсій);

— показники діяльності туристичної сфери: підприємств громадського харчування; підприємств торгівлі та побутових послуг (витрати на товари, які придбано для особистого споживання; особисті витрати на сауни, масаж, зачіски тощо); автотранспортних підприємств (обсяги послуг, вартість проїзду у транспортних засобах, оренда транспортних засобів, інші витрати під час подорожі); підприємств дозвілля (обсяги наданих послуг, витрати на їжу та напої в закладах розваг); закладів охорони здоров'я; фінансових установ (збори, пов'язані з обміном валют, туристичне страхування).

Оточуюче природне і штучне середовище є найбільш фундаментальною складовою туристичного продукту. Проте, як тільки починає розгортатися туристична діяльність, навколишнє середовище неминуче піддається змінам або для забезпечення туристської діяльності, або внаслідок неї. Ці дії можуть бути як позитивними (це відрізняє туристські проекти від більшості інвестиційних проектів в інших галузях промисловості), так і негативними. Розвиток туризму неможливий без впливу на навколишнє середовище, однак за рахунок раціонального планування цього впливу можна мінімізувати його негативні наслідки і підтримувати позитивні ефекти [1].

Необхідно визначати можливий вплив розвитку туризму на навколишнє середовище вже на ранній його стадії, оскільки легше і дешевше уникнути шкоди для навколишнього середовища шляхом корегування або відхилення планів розвитку, ніж усунути шкоду, заподіяну в разі здійснення проекту.

Загальна схема екологічної оцінки намічуваних програм і заходів повинна включати в себе такі етапи: аналіз впливу турпідприємств на навколишнє середовище (масштаби потреби в земельних ділянках, водних ресурсах, сировині; масштаби вироблених відходів та забруднення; зміна складу флори і фауни, ерозія ґрунтів тощо); виявлення ареалу впливу туристських підприємств на навколишнє середовище і оцінка сучасного стану природних ресурсів у цьому ареалі; прогноз змін природної системи в результаті розвитку туризму; вартісна оцінка екологічних наслідків (розрахунок шкоди, завданої втратою певних властивостей навколишнього середовища; підрахунок витрат, необхідних для реалізації заходів, здатних запобігти погіршенню стану середовища); прогноз соціальних наслідків, обумовлених змінами природного середовища; аналіз передбачених за програмою природоохоронних заходів; за необхідності — корегування або відхилення від плану [1].

За масштабами показники ефективності туристичної сфери слід розподіляти на показники державного, обласного чи місцевого рівнів, а також підприємств туристичної сфери.

На рівні держави повинні використовуватися вартісні та кількісні показники, що визначають економічну та соціальну вагомість туристичної сфери як комплексу для розрахунку обсягів туристичного споживання та інших вигод від діяльності туристичної сфери.

Показники обласного рівня повинні відображати внесок конкретного регіону в загальний обсяг туристичного споживання з урахуванням специфічних (економічних, соціальних, культурних, кліматичних тощо) особливостей регіону.

Показники місцевого рівня повинні деталізувати дані регіону, визначати сезонні коливання та конкретизувати структуру споживчих витрат, зумовлених діяльністю туристичної сфери.

На рівні підприємств показники повинні визначати обсяги туристичного продукту, реалізованого за певний період часу, а для підприємств, що опосередковано забезпечують туристичну сферу, — обсяги наданих послуг та реалізованих товарів.

За часом дії показники туристичних витрат необхідно розподілити на три групи: показники попередніх витрат, необхідних для підготовки та забезпечення подорожі; показники витрат, що здійснюються під час подорожі та під час відпочинку; показники витрат, що здійснюються після повернення з подорожі.

За характером показники ефективності розподілятимуться на прямі та опосередковані. Показники прямого впливу туризму на розвиток економіки країни — це витрати туристів на придбання туристичного продукту.

Опосередкований вплив виражається у витратах туристів на придбання товарів і послуг суміжних галузей та у ефекті повторення витрат (ефект мультиплікації), тобто генерована економічна активність, що є наслідком послідовного кола витрат. Принцип цього ефекту визначається у тому, що грошові кошти, витрачені туристами в конкретній місцевості, потім витрачаються суб'єктами, які їх отримали, що спричиняє збільшення загальної кількості витрачених грошових коштів. У цілому ефект повторення витрат здійснюється в три кола:

— перший рівень передбачає витрати туриста, які надходять до суб'єктів туристичної сфери у виді доходу та розподіляються за такими напрямками: податки та збори, заощадження, витрати на підтримку функціонування об'єктів туристичної сфери (які в свою чергу розподіляються на придбання імпортованих товарів і послуг та товарів національного виробництва). Витрати на придбання імпортованих товарів і послуг в подальшому обігу коштів не враховуються;

— другий рівень передбачає вже отримання доходів підприємствами, яким за товари та послуги сплачували суб'єкти туристичної сфери і також розподіляються за подібними першому рівню напрямками: податки та збори, заощадження, витрати на забезпечення виробничого процесу (також із розподілом на витрати на імпортовані та національні товари і послуги);

— третій рівень передбачає розподіл доходу іншими підприємствами за аналогічною схемою [4, с. 132].

Необхідно зазначити, що вагомий вплив на кількість коштів, котрі залишаються в обігу, а відповідно, і на показник туристичного мультиплікатора мають розміри надходжень до бюджетів національного, обласного та місцевого рівнів, обсяги імпортованих товарів і послуг, а також відсоток заощаджень. Чим більші ці показники, тим менший буде валовий дохід від туризму.

Зазвичай коефіцієнт мультиплікатора коливається в різних країнах на рівні від 1,2 до 2,5. У розвинутих країнах відсоток витрат туристичної індустрії складає приблизно 10 %. У країнах, що розвиваються, і які значною мірою залежать від зовнішніх інвестицій, відсоток може досягати 56 % [4, с. 134].

Основні причини відтоку капіталу: імпортовані товари; вплив прибутків за кордон; зарплата іноземного персоналу; оплата послуг іноземних туроператорів та перевізників; витрати на рекламу за кордоном; додаткові витрати на імпор-

тований товар, пов'язані з доходами від туризму [4, с. 133–134].

Вплив держави на зменшення розміру витрат повинен досягатися шляхом реінвестування частини сплачених податків у розвиток туристичної сфери. Слід зазначити, що сам мультиплікатор може змінюватись залежно від специфіки даних, що потрібні для аналізу. На нашу думку, при розрахунках ефективності туристичної сфери слід використовувати дані, отримані з урахуванням таких мультиплікаторів: мультиплікатор продажу — вимірює додаткові обсяги бізнес-операцій в результаті збільшення витрат представників туристичної сфери; мультиплікатор виробництва — вимірює обсяг додаткового виробництва за рахунок збільшення витрат туристів; мультиплікатор доходів — вимірює додаткові доходи (заробітна плата, орендна плата, відсотки), що утворюються в економіці в результаті збільшення витрат туристів; мультиплікатор зайнятості — характеризує кількість робочих місць, створених за рахунок додаткових витрат туристів [5]; мультиплікатор інвестиційний — виражається як відношення вкладених коштів до валового доходу в туризмі та суміжних галузях.

Недоліком отриманих із використанням мультиплікатора даних є те, що ці дані достатньо статичні і не враховують динаміку та вплив на економіку показників у часі. У цілому, підсумовуючи формування системи показників ефективності, згрупуємо їх у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація показників ефективності діяльності туристичної сфери

Ознака класифікації	Вид
За характером	показники економічної ефективності; показники соціальної ефективності; показники забезпечення ресурсами; показники динаміки виробництва туристичного продукту.
За сферою дії	показники ефективності туристичної галузі та суміжних галузей; показники ефективності туристичної сфери.
За масштабами	показники державного рівня; показники обласного рівня; показники місцевого рівня; показники підприємств туристичної сфери.
За часом дії	показники попередніх витрат, необхідних для підготовки та забезпечення подорожі; показники витрат, що здійснюються під час подорожі та під час відпочинку; показники витрат, що здійснюються після повернення з подорожі.
За характером	прямі; опосередковані.

Джерело: розроблено автором.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок з цього напрямку. Таким чином, сформований моніторинг функціонування туристичної сфери на основі запропонованої системи показників дозволить здійснювати аналіз стану туристичного ринку країни, тенденцій її розвитку та обґрунтувати формування стратегії просування національного туристичного продукту на іноземних та національному ринках, що підвищить загальний рівень державного регулювання цієї важливої сфери національної економіки.

Література

1. Гук Н. А. Розвиток регіональної системи міжнародного туризму в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / Н. А. Гук. — Київ, 2007. — 20 с.
2. Ильина Н. И. Государственное регулирование развития туризма в России : автореф. дис. на

соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н. И. Ильина. — Ульяновск, 2000. — 20 с.

3. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності : Наказ Державної туристичної адміністрації України, Державного комітету статистики України № 142/394 від 12.11.2003 р. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/sp/sp_3.htm.

4. Холловей Дж. К. Туристический бизнес / Дж. К. Холловей, Н. Тейлор ; пер. с 7-го англ. вид. — К. : Знання, 2007. — 798 с.

5. Эффект мультипликации туризма в экономике. Экономическое содержание туризма [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.oturbiznese.ru/8.html>.

АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАЦІВНИКІВ НА МІКРОРІВНІ

Анотація. У статті розглянуто стан управління трудовим потенціалом працівників Донецької області. Проведений аналіз свідчить, що в українській економіці не вистачає фахівців середньої кваліфікації, службовців, зайнятих підготовкою інформації, а також кваліфікованих робітників. Для підвищення якісного рівня трудового потенціалу працівників здійснюється їх підготовка і підвищення кваліфікації.

Ключові слова: аналіз, трудовий потенціал, якість, кваліфікація, розвиток, формування.

Summary. In the article the state of labor potential employees Donetsk region. Conducting analysis shows, the Ukrainian economy is not enough semi-skilled professionals, employees, employment training information, as well as skilled workers. To improve the quality of the labor potential employees by their training and professional development.

Key words: analysis, labor potential, quality, qualification, development, formation.

Постановка проблеми. Процес формування трудового потенціалу істотно залежить від рівня життя населення, який обумовлюється розміром доходу. Незважаючи на відносно високий рівень заробітної плати в Донецькій області, її абсолютне значення зумовлює недостатнє споживання основних продуктів харчування, що позначається на фізичному розвитку населення, знижує імунітет людини, сприяє зростанню захворювань і збільшенню смертності населення працездатного віку, а отже, знижує кількісні та якісні показники трудового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування, розвитку та реалізації трудового потенціалу знайшли відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців-економістів, як В. Антонюк, І. Бажан, Н. Балтачєєва, С. Бандур, Д. Богиня, О. Власюк, В. Врублевський, І. Гнібіденко, О. Грішнова, М. Долішній, С. Злупко, А. Колот, В. Костаків, Н. Лук'яненко, І. Маслова, М. Магомедов, В. Никифоренко, В. Онікієнко, І. Петрова, М. Пітюлич, С. Пирожков, Н. Шаталова, Л. Шаульська, Л. Шевчук та ін.

Мета дослідження — розробка пропозицій щодо підвищення ефективності управління трудовим потенціалом працівників підприємств машинобудування Донецької області.

Виклад основного матеріалу. До соціально-економічних факторів підвищення ефективності використання трудового потенціалу належать ті, що характеризують рівень знань працівника, професійну підготовку і перепідготовку. Якість трудового потенціалу багато в чому залежить від його фізичного стану [1].

Аналіз середнього віку працівників та їх розподіл за віковими групами, проведений на ряді великих підприємств машинобудування Донецької області (рис. 1), свідчить, що середній вік працівників складає 43,1 року.

Найбільш молодий персонал (середній вік — 40 років) працює у ВАТ «Сніжнянськхм-

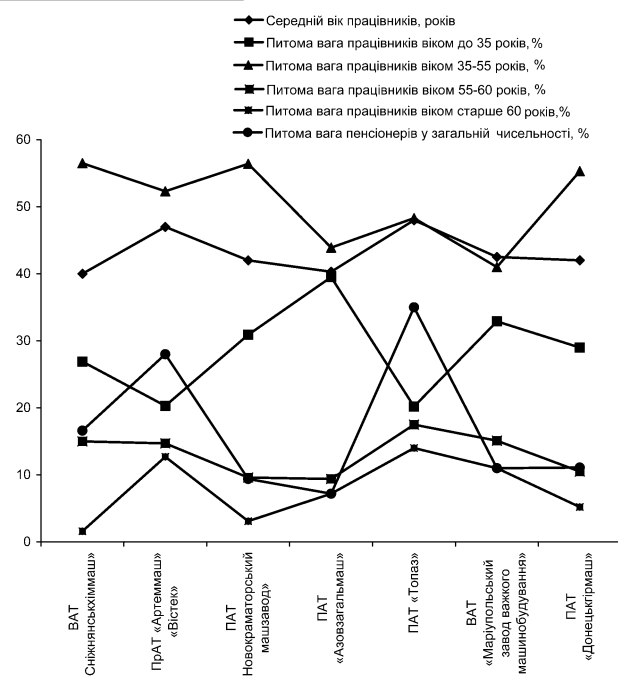


Рис. 1. Дані щодо вікової складової трудового потенціалу працівників підприємств машинобудування Донецької області [3]

маш», найбільш старий — у ПАТ «Топаз» (48 років). Майже для всіх досліджених підприємств протягом останніх років характерна незмінна тенденція середнього віку трудових колективів. На всіх досліджених підприємствах найбільшу питому вагу (в середньому 50,5 %) мають працівники віком 35–55 років, що пояснюється специфікою умов праці та зайнятості в машинобудуванні, а також свідчить про досить раціональну структуру трудового потенціалу, оскільки означений вік є найбільш перспективним з точки зору його розвитку і використання. Найбільший середній вік спостерігається серед керівників, причому їх вік значно вище середнього віку працівників [4].

Опитування керівників розглянутих підприємств щодо перспектив розвитку на найближчі 10 років свідчить, що значно зростає потреба у працівниках робочих професій, а саме: токарях-розточниках, токарях, фрезерувальниках, слюсарях механоскладальних робіт, наладчиках-монтажниках, а також в інженерах-конструкторах, інженерах-механіках, інженерах-технологах. Про необхідність збільшення кількості робочих заявили керівники всіх досліджених підприємств, за виключенням ПАТ «Донецькгірмаш».

Для підвищення освітньої компоненти трудового потенціалу працівників на всіх вищезазначених підприємствах здійснюється підготовка кадрів (рис. 2).

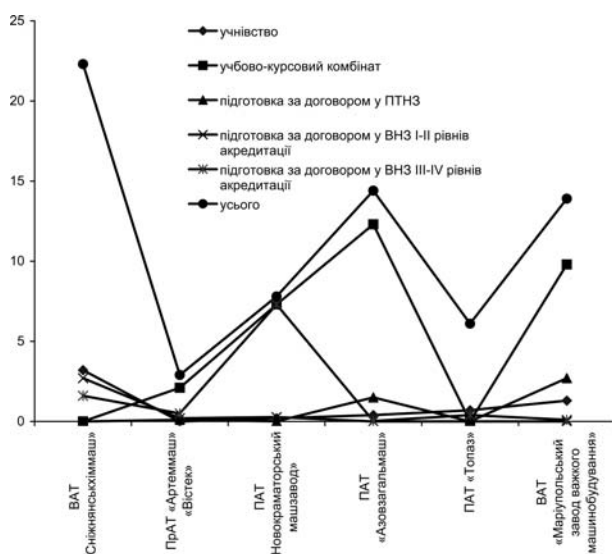


Рис. 2. Питова вага підготовки кадрів на підприємствах машинобудування Донецької області, % від загальної чисельності працівників [3]

Наведені дані свідчать, що найбільшу увагу питанням підвищення якості трудового потенціалу працівників приділяють ВАТ «Сніжнянськгірмаш», ПАТ «Азовзагальмаш» і ВАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування». Найбільшого розповсюдження набула така форма навчання персоналу, як навчання на учбово-курсовому комбінаті, проте протягом аналізованого періоду вона знижується з 10,8 до 9 %. Така сама тенденція характерна для учнівства. Позитивною є тенденція підготовки персоналу за договором у ВНЗ I–IV рівнів акредитації: якщо у 2011 р. такою формою навчання було охоплено 0,5 % працівників, то у 2012 р. — 3,5 %.

Аналіз динаміки розвитку трудового потенціалу працівників досліджуваних підприємств вказує на тенденцію збільшення цього показника лише у ВАТ «Сніжнянськгірмаш», ПАТ «Топаз»; на інших підприємствах кількість тих, хто підвищив свій трудовий потенціал, зменшилась через фінансові труднощі, що пов'язано в першу чергу з економічною кризою (рис. 3).

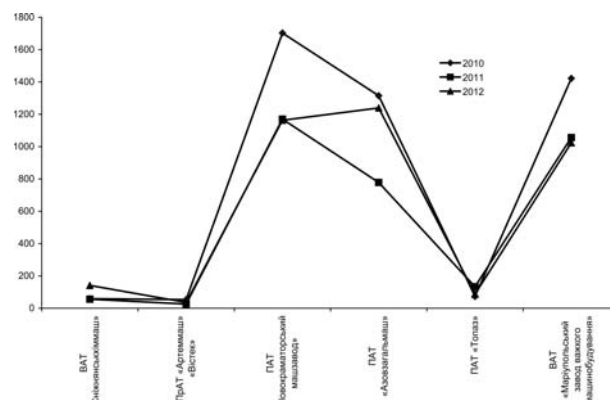


Рис. 3. Динаміка підготовки кадрів на підприємствах машинобудування Донецької області, осіб [3]

Власними силами забезпечують підготовку 96,4 % загальної потреби у ПАТ «Новокраматорський машинобуд», 95,4 % — у ПАТ «Азовзагальмаш», 86,9 % — у ВАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування», 70 % — у ПАТ «Топаз».

Дані щодо тенденцій у зміні освітнього рівня працівників, підготовки та підвищення кваліфікації персоналу підприємств Донецької області у цілому в умовах подолання кризи наведено в табл. 1.

Наведені дані свідчать, що найбільшу увагу підвищенню якісного рівня трудового потенціалу приділяють промислові підприємства, підприємства транспорту та зв'язку, найменшу — рибальство, рибництво, готелі та ресторани, сільськогосподарські підприємства.

Проведена оцінка тенденцій формування трудового потенціалу в Донецькій області за 2000–2012 рр. свідчить, що вони є несприятливими: не забезпечується навіть просте відтворення населення (рівень природного скорочення населення в регіоні вище середньоукраїнського в 1,66 раза, рівень смертності оцінюється як високий і перевищує середньоукраїнський на 1,4 %); зростає демографічне навантаження на працездатне населення особами старше за працездатний вік (на 1000 осіб працездатного віку припадає 451 пенсіонер), що призводить до зниження кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу з точки зору його виробничих можливостей; збільшилась кількість захворювань; спостерігається тенденція до збільшення рівня дитячої смертності (у 2012 р. на 1000 народжених припадало 11,97 померлих у віці до 1 року, найбільший рівень дитячої смертності спостерігається у великих промислових містах області); зменшились кількісні показники трудового потенціалу регіону за рахунок міграційного впливу (вікова структура мігрантів, які виїжджають із регіону, — від 15 до 45 років, тобто це працездатне населення працездатного віку, на їх частину припадає 71,54 %, на осіб молодше працездатного віку — 10,7 %).

Таблиця 1

Підготовка та підвищення кваліфікації кадрів за видами економічної діяльності у 2012 р.

Види економічної діяльності	Навчалися новим професіям			Підвищили кваліфікацію		
	усього		у тому числі жінки, осіб	усього		у тому числі жінки, осіб
	осіб	% до облікової кількості штатних працівників		осіб	% до облікової кількості штатних працівників	
Усього	42669	3,6	9717	135956	11,5	49271
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	227	0,6	76	283	0,7	36
Рибальство, рибництво	11	1,1	—	6	0,6	—
Промисловість	34562	6,7	7623	86723	16,8	18150
Будівництво	1649	4,2	158	1728	4,5	225
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	455	0,6	97	707	0,9	252
Діяльність готелів та ресторанів	3	0,0	1	250	3,3	111
Діяльність транспорту та зв'язку	3011	3,0	663	13057	12,9	4893
діяльність транспорту	2946	3,4	650	10265	11,9	2753
діяльність пошти та зв'язку	65	0,4	13	2792	18,4	2140
Фінансова діяльність	22	0,1	22	2793	12,1	1989
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1946	3,5	613	1730	3,1	563
у т. ч. дослідження та розробки	35	0,5	12	208	3,2	68
Державне управління	289	0,6	70	4498	8,7	3088
Освіта	133	0,1	81	11570	9,0	9549
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	154	0,1	116	11686	9,9	9707
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	207	0,7	197	925	3,0	708

Тенденції реалізації трудового потенціалу на регіональному рівні мають багато в чому аналогічні тенденції розвитку на державному рівні. Протягом 2000–2013 рр. кількість зайнятих економічною діяльністю в Донецькій області знизилась на 7,87 %; спостерігається зниження зайнятих у сільському господарстві — на 9,5 %, промисловості — на 5,5 %, а також збільшення зайнятих у фінансовій сфері — на 42,6 %, операціях із нерухомістю — на 27,9 %, будівництві — на 9,8 %, оптовій і роздрібній торгівлі — на 5 % (відносно збільшення частки сфери послуг вказує на прогресивні зміни у реалізації трудового потенціалу, що наближає співвідношення виробничих і невиробничих галузей у регіоні до показників, характерних для розвинених країн); має місце надмірна зайнятість і деформалізація трудових відносин. Протягом останніх років у Донецькій області практично за всіма видами економічної діяльності спостерігалось зниження питомої ваги працівників, які перебували в адміністративних відпустках і працювали в режимі неповного робочого дня (тижня), проте в умовах економічної кризи роботодавці знову повернулися до цієї практики.

Висновки. Згідно з результатами аналізу діяльності ряду великих машинобудівних підприємств Донецької області встановлено, що середній вік працівників складає 43,1 року, що свідчить про досить раціональну структуру трудового потенціалу, оскільки означений вік є найбільш перспективним з точки зору його розвитку і реалізації. Найбільший середній вік спостерігається серед керівників, причому їх вік значно вище середнього віку працівників.

З метою підвищення освітньої компоненти трудового потенціалу працівників всі досліджені підприємства здійснюють підготовку кадрів. Найбільшу увагу цьому питанню приділяють ВАТ «Сніжнянськхіммаш», ПАТ «Азовзагальмаш» і ВАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування». Найбільшого розповсюдження набула така форма навчання персоналу, як навчання на учбово-курсовому комбінаті (проте протягом аналізованого періоду вона знижується з 10,8 до 9 %). Така ж тенденція характерна для учнівства. Позитивною є тенденція підготовки персоналу за договорами у ВНЗ I–IV рівнів акредитації: якщо у 2008 р. такою формою навчання було охоплено 0,5 % працівників, то у 2012 р. — 3,5 % [3].

Розроблено економетричну модель управління трудовим потенціалом ПрАТ «Горлівський машинобудівник», яка дозволяє зробити висновок про наявність тенденції до зниження реалізації трудового потенціалу підприємства.

Розраховано, що продуктивність праці досягне мінімального значення при коефіцієнті 0,0005, а максимального — при коефіцієнті 0,041.

На основі результатів опитування керівників досліджених підприємств щодо перспектив розвитку обґрунтовано, що значно зросте потреба в працівниках робочих професій, а саме: токарях-розточниках, токарях, фрезерувальниках, слюсарях механоскладальних робіт, наладчиках-монтажниках, а також в інженерах-конструкторах, інженерах-механіках, інженерах-технологах.

Вектор перетворень у трудових ресурсах країни, всіх її регіонах спрямовано на формування нової структури і складу трудового потенціалу з вищим рівнем розвитку робочої сили, що відповідає стандартам нової цивілізації.

Аналіз динаміки розвитку трудового потенціалу працівників досліджуваних підприємств вказує на тенденцію збільшення цього показника лише у ВАТ «Сніжнянськхіммаш», ПАТ «Топаз»; на інших підприємствах кількість тих, хто підвищив свій трудовий потенціал, зменшилась через фінансові труднощі, що пов'язано в першу чергу з економічною кризою.

Власними силами забезпечують підготовку 96,4 % загальної потреби у кадрах у ПАТ «Новокраматорський машзавод», 95,4 % — у ПАТ «Азовзавод», 86,9 % — у ВАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування», 70 % — у ПАТ «Топаз».

Аналіз розвитку трудового потенціалу в розрізі видів економічної діяльності свідчить, що найбільшу увагу підвищенню якісного рівня трудового потенціалу приділяють промислові підприємства, підприємства транспорту та зв'язку, найменшу — рибальство, рибництво, готелі та ресторани, сільськогосподарські підприємства [2].

Література

1. Бажан І. І. Трудовий потенціал України: формування та використання : монографія / І. І. Бажан. — Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 144 с.
2. Бендасюк О. О. Особливості розвитку трудового потенціалу України в умовах переходу до інноваційної моделі економіки / О. О. Бендасюк // Регіональна економіка. — 2010. — № 1. — С. 172–177.
3. Статистичний щорічник Донецької області за 2012 рік / Держкомстат України ; Головне управління статистики у Донецькій області ; за ред. О. А. Зеленого. — Донецьк, 2013. — 502 с.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Держслужба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. — К. : ТОВ «Август Трейд», 2013. — 560 с.

УДК 339.332

Т. Г. Курова,

К. О. Заболотня

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто структуру оптового товарообороту підприємств торгівлі України. Побудовано математичну модель оптового товарообороту України.

Ключеві слова: товарооборот, підприємство, торгівля, база, ринок, оптовий, дистриб'ютори.

Summary. It was considered the structure of the wholesale turnover of enterprises of trade in Ukraine. We built a mathematical model of wholesale turnover of Ukraine.

Key words: turnover, enterprise, trade, database, market, wholesale, distributors.

Постановка проблеми. Розвиток торгівлі насамперед показує здатність суспільства вирішувати найважливіші соціально-економічні проблеми. Торгівля в умовах ринкових відносин перетворюється в складну динамічну систему, що функціонує

в рамках надзвичайно великомасштабної, соціально-економічної системи ринкового середовища. Весь спектр складних позитивних і негативних процесів, суперечливих тенденцій, що відбуваються в економічному і соціальному житті як країни,

© Т. Г. Курова, К. О. Заболотня, 2014

так і регіонів, знаходить висвітлення і в оптовій торгівлі. Україна вже тривалий час знаходиться у стані економічної кризи. Об'єктивно в таких умовах найбільш вигідні галузі, в яких період обігу капіталу мінімальний. Торгівля відноситься саме до таких галузей і є дуже привабливою в ситуації, що склалася, завдяки високому рівню рентабельності.

Оптова торгівля є посередницькою ланкою в системі розподілу споживчих товарів. Тут зосереджена значна частина матеріальних і фінансових ресурсів. Вона забезпечує формування системи господарських взаємин між економічними суб'єктами, до числа яких відносяться виробничі підприємства, оптові структури і підприємства роздрібною торгівлі. Підприємства оптової торгівлі є важливими елементами ринкової інфраструктури.

Сучасний український оптовий ринок характеризується наявністю великої кількості оптових структур усіх форм власності. Оскільки більша частина оптовиків складається з дрібних оптових організацій, то той самий товар є об'єктом кількаразової купівлі-продажу. Це значно збільшує його роздрібну ціну, приводить до скорочення купівельного попиту і спричиняє зниження соціального захисту населення. Стимується процес формування єдиної товаропровідної мережі. Оптова торгівля є складовою частиною сфери обігу. Через неї здійснюється керування нагромадженням і переміщенням товарів у просторі і в часі, через неї проходять велика частина товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теорію та методологію прогнозування розвитку вітчизняної економіки серед учених найбільш значимий внесок зробили: А. Г. Аганбегян, М. М. Алексєєва, В. О. Базаров, В. І. Борисевич, А. Р. Белоусов, І. В. Бестужев-Лада, В. В. Глушенко, Л. В. Кантарович, Н. Д. Кондратьєв, В. О. Лисичкін, Є. М. Четиркін та ін.

Дослідженням проблем прогнозування й планування торгівлі та оптової торгівлі присвячені роботи В. В. Домбровського, О. В. Чаусової, А. А. Мазаракі, І. О. Бланка та ін.

Мета статті полягає у визначенні ролі оптової торгівлі, механізмів організації на підприємствах торгівлі, розробці пропозицій з його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними показниками обсягу діяльності оптової торгівлі є оптовий товарообіг, що характеризує продаж товарів народного споживання і виробничого призначення для подальшого їх перепродажу або переробки.

Особливості оптового товарообороту порівняно з роздрібним полягають у тому, що:

- оптовий товарообіг відбувається у сфері товарного обігу і товар не вибуває із цієї сфери, а залишається в ній;

- продаж відбувається між підприємствами (організаціями) за безготівковими розрахунками;

- план оптового товарообороту є показником діяльності оптових баз, самостійного значення не має і в цілому з торгівлі не розробляється.

Потреба оптового товарообороту в умовах ринку обумовлена суспільним розподілом праці, наявністю товарно-грошових відносин, а також комплексом виробничих, торговельних і транспортних факторів.

Фактори виробництва, що зумовлюють потребу оптового товарообороту, такі:

- нерівномірність розміщення виробництва та його концентрація в окремих економічних районах;

- спеціалізація виробництва на вузькому виробничому асортименті, що зумовлює потребу комплектування торговельного асортименту;

- сезонність сільськогосподарського виробництва вимагає накопичення, зберігання й оптового продажу продукції з виникненням потреби.

Виробничі фактори характеризують віддаленість процесів виробництва і споживання не тільки у просторі, але й у часі. Оптова торгівля через оптовий товарообіг покликана зблизити їх.

Торговельні фактори, що обумовлюють оптовий продаж товарів: малі розміри магазинів, особливо у сільській місцевості; універсальний асортимент роздрібною мережі, який вимагає встановлення комерційних відносин із великою кількістю виробників, що практично неможливо; потреба невеликих партій товарів універсального асортименту; сезонність споживання окремих товарів потребує накопичення сезонних товарів, що не під силу роздрібним підприємствам.

Транспортні умови, що перешкоджають встановленню прямих комерційних зв'язків роздрібною торгівлі й промисловості: віддаленість магазинів від виробників товарів і залізниць, поставки малих партій на великі відстані неефективні; мінімальні норми відвантажування товарів (вагон, контейнер, автомобіль) не під силу роздрібній торговельній мережі, особливо у фінансовому відношенні.

Отже, в умовах ринкових відносин зростає потреба оптового товарообороту, який гарантує роздрібній торговельній мережі невеликі партії широкого асортименту товарів і мінімальні відстані доставки. Світовий досвід підтверджує, що зростання виробництва товарів на великих підприємствах, спеціалізація виробництва спричиняє зростання кількості оптових посередників на ринках розвинутих країн.

Економічна суть оптового товарообороту визначається тими функціями, які він виконує. Виробникам товарів забезпечується реалізація їхньої продукції, а роздрібній торгівлі — забезпечення товарами в асортименті й у терміни, що відповідають попиту населення.

Для виконання цих функцій оптовому посереднику слід вирішувати цілий комплекс завдань:

— глибоке вивчення попиту населення, можливості підприємств-виробників для збалансування в регіоні попиту і пропозиції;

— накопичення, комплектування і зберігання товарних запасів;

— формування широкого торговельного асортименту;

— контроль та активний вплив на виробника з метою збільшення випуску, розширення асортименту і покращення якості товарів;

— організацію раціонального транспортування товарів із мінімальними витратами часу і коштів.

Сьогодні оптові підприємства різної підпорядкованості не виконують покладених на них функцій і, щоб вижити, відкривають власну роздрібну торговельну мережу, забезпечують її товарами, тобто працюють на себе за рахунок оптової і роздрібною торговельною надбавки. При цьому значно зменшились обсяги товарообороту в порівняльних цінах, а роздрібна торговельна мережа, особливо в сільській місцевості, позбулася джерела товаропостачання.

В умовах економічної кризи це тимчасовий, але не найкращий вихід. Шукаючи кращі виходи, варто створювати оптові об'єднання, відкриті акціонерні товариства, промислово-фінансові групи, торговельні дома тощо. Тут повинні переплітатися інтереси виробників товарів, банків, оптових підприємств, які б сприяли відродженню оптової торгівлі, яка реалізувала б продукцію власного виробника, виконувала б усі покладені на неї функції розвитку роздрібною торгівлі і торговельного обслуговування населення.

В Україні функціонують підприємства нового типу — офіційні дистриб'ютори промислових підприємств. Активно розвивається мережа оптових ринків, продовольчих і непродовольчих товарів. Оптова торгівля в Україні відроджується на новій комерційній основі з урахуванням інтересів усіх її учасників. Майбутнє — за промислово-фінансовими групами, які, залучивши банківський капітал, зможуть вийти на світовий ринок.

Для проведення аналізу особливостей впливу основних економічних факторів на оптовий товарооборот в Україні застосуємо економіко-математичні методи, а саме — кореляційно-регресійний аналіз. Основною метою кореляційного аналізу є встановлення причинних залежностей між явищами, які зумовлені складним комплексом різних за характером і сутністю причин. Використання кореляційного аналізу дає можливість виміряти тісноту зв'язку між змінними ознаками, оцінити фактори, які здійснюють найбільший вплив на результативну ознаку, та кількісно визначити, як зі зміною значень факторної ознаки змінюється середнє значення результативної.

Практичне використання регресійного аналізу в економічних дослідженнях дає змогу визначи-

ти, якою є отримана залежність між факторними ознаками, виражена рівнянням регресії — достовірною чи випадковою, тобто чи можливо її використовувати надалі для складання прогнозів та стратегічних планів. Кореляційно-регресійний аналіз полягає в побудові статистичної моделі у виді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку).

Перед тим як побудувати багатофакторну економетричну модель, визначимо перелік факторів, які мають вплив на оптовий товарооборот (рис. 1):

y — дані «Оптовий товарооборот, млн. грн.»;

x_1 — дані «Курс долара»;

x_2 — дані «Кількість населення України»;

x_3 — дані «Середня заробітна плата українця».

Data: Spreadsheet1 (4v by 8c)				
Год	1 y	2 x_1	3 x_2	4 x_3
2005	492506,2	5,3	47100462	806
2006	631175,2	5	46749170	1041
2007	812160,5	5	46465691	1351
2008	998578,2	5	46192309	1806
2009	817532,4	7,7	45963359	1906
2010	993695,8	8	45782592	2239
2011	1107289	8	45598179	2633
2012	1093291	8	45453283	3109

Рис. 1. Показники оптового товарообороту в Україні та основні його чинники [4]

Теоретична модель лінійної множинної регресії, що описує кореляційно-регресійний зв'язок змінної y з x_1, x_2, x_3 , записується у виді:

$$y = \alpha + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3,$$

де α, b_1, b_2, b_3 — невідомі параметри регресії [1].

Використовуючи пакет аналізу в Statistica demo множинної регресії даних рис. 1, економетрична модель набуває виду:

$$y = 23953461 - 78756x_1 - 0,01x_2 + 35x_3.$$

Необхідно перед проведенням регресійного аналізу розрахувати показники регресії, які допоможуть визначити, чи є між результативною ознакою та факторами, що на неї впливають, зв'язок, чи економетрична модель є адекватною статистичним даним. На основі цих показників ми можемо зробити відповідні висновки про доцільність використання деяких даних в економічному аналізі. Результати розрахунку показників регресії наведено на рис. 2.

Коефіцієнт кореляції — 0,9805, коефіцієнт детермінації — 0,961. Оскільки параметр $a > 0$ і коефіцієнт кореляції $r > 0$, то між величинами x та y існує прямий зв'язок. Близькість коефіцієнта

Regression Summary for Dependent Variable: y (Spreadsheet1)						
R= .98045597 R ² = .96129391 Adjusted R ² = .93226434						
F(3,4)=33,114 p<.00277 Std. Error of estimate: 57663,						
N=8	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(4)	p-level
Intercept			23953461	8676624	2,76069	0,050814
x1	-0,54376	0,185117	-78756	26812	-2,93740	0,042499
x2	-1,27490	0,473320	-0	0	-2,69352	0,054459
x3	0,12540	0,449729	35	126	0,27883	0,794195

Рис. 2. Результати регресійного аналізу

кореляції до одиниці говорить про тісний лінійний зв'язок фактора і показника.

Висновки. Як бачимо, в період з 2005 по 2008 рік спостерігається стабільність курсу долара. З 2009 по 2012 рік відбулося збільшення курсу долара. Відповідно, з 2005 по 2012 рік відбувається збільшення заробітної плати. Отже, незважаючи на кількість людей, що проживають на території України, кількість оптового товарообороту від цього залежить незначно.

Література

1. Домбровский В. В. Математическая модель управления запасами при случайном сезонном спросе и ненадежных поставщиках / В. В. Домбровский, Е. В. Чаусова // Вестник Томского государственного университета. — 2000. — № 271. — С. 141–146.
2. Інтернет-енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/>.
3. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку : монографія / А. А. Мазаракі, І. О. Бланк. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 195 с.
4. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Торопков В. М. Тенденції структурних змін у сфері оптової торгівлі споживчими товарами / В. М. Торопков // Вісник КНТЕУ. — 2005. — № 5. — 120 с.

УДК 338.432:330.131.5

О. О. Олійник,

Т. І. Олійник

СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Кризисний стан національної економіки стимулює до пошуку шляхів у забезпеченні виробничої стабільності суб'єктів підприємництва, і особливо в аграрному секторі країни. У даному випадку це необхідно розглядати через призму агроінтеграції, яка визначається організаційно-економічною складовою ефективного господарювання.

Ключові слова: сільське господарство, агроінтеграція, агрохолдинг, диверсифікація, інвестиції, виробництво, організаційно-економічні фактори.

Summary. The crisis state of the national economy encourages finding ways to ensure the stability of production entities, especially in agricultural sector. In this case it should be considered in the light of agrointegration which is defined by organizational and economic component of effective management.

Key words: agriculture, agrointegration, agricultural holdings, diversification, investment, production, organizational and economic factors.

Постановка проблеми. Перспектива розвитку сучасного сільського господарства України значною мірою тісно пов'язана з процесами інтеграції. В основному існуючі міжгалузеві агропромислові зв'язки втрачені або увійшли у суперечність з інтересами їх учасників — новими виробничими структурами, заснованими на приватній власності на землю та майно і наділеними повною господарською самостійністю. Останніми роками органі-

заційно-економічні перетворення більшою мірою принизили інтереси сільськогосподарських товаровиробників через прорахунки в аграрній політиці, диспаритету цін на реалізацію продукції і пропонувані матеріально-технічні ресурси та послуги.

Такі умови зумовили виникнення великого товарного виробництва, яке в умовах ринкових відносин потребує принципово нових підходів до організації його ведення. У першу чергу це необ-

© О. О. Олійник, Т. І. Олійник, 2014

хідність налагодження механізму ресурсного та агротехнологічного оновлення з усуненням посередницького впливу і побудовою замкнутого циклу виробництва. У цілому впровадження інновацій, залучення капіталу та вихід на зовнішній товарний ринок продовольства зумовлено активним розвитком агрохолдингів і зокрема ставить перед ними особливі завдання соціально-економічного розвитку у становленні партнерських відносин на тих територіях, де вони ведуть свою діяльність.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Значний внесок у теоретико-методологічне підґрунтя з дослідження розвитку інтеграційних процесів загалом та агропромислової інтеграції зокрема здійснено багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими-економістами, серед яких особливо вирізняються своїми науковими працями І. Ансофф, М. Бенуа, М. Бредлі, Ф. Тейлор, В. Г. Андрійчук, П. І. Гайдуцький, С. М. Кваша, М. Й. Малік, П. М. Макаренко, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, О. Г. Шпикуляк та багато інших.

Не припиняючи значення накопичених наукових напрацювань у сфері розвитку інтеграційних процесів, необхідно зазначити, що поряд із цим потребує свого поглибленого теоретичного обґрунтування організаційно-економічна складова становлення підприємств холдингового типу у сільському господарстві з урахуванням швидкозмінних умов національної ринкової економіки.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад формування агрохолдингів щодо ефективного їх функціонування через призму організаційно-економічних чинників.

Виклад основного матеріалу. Пошук ефективних форм організації господарювання є однією з головних проблем світового економічного розвитку, і, як свідчить зарубіжна практика, «...виникнення різних типів інтеграційних структур відрізняються від цілей співпраці, характеру господарських відносин між учасниками, ступенем самостійності. Це асоціації, концерни, консорціуми, синдикати, корпорації, холдинги, промислово-фінансові групи та ін.» [1].

Активний розвиток інтеграції агробізнесу в Україні привносить свою результативність із характерним проявом зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції зі зменшенням затрат на її отримання. Такий синергійний ефект є взаємопов'язувальною формою організації юридичних осіб та підприємницьких об'єднань в єдиний технологічний і економічний простір зі складною структурною розгалуженістю їх виробничих процесів. Серед них найпоширенішими формами інтегрованих структур в аграрному виробництві є агрохолдинги, які визначаються повним або частковим об'єднанням виробничого потенціалу суб'єктів господарювання з метою реалізації ефективної взаємодії.

Загалом за своєю суттю розуміння «холдинг» є вертикально інтегрованим об'єднанням юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної субординації і має деякі переваги на відміну від інших видів інтеграції. Вся структура такої субординації в цілому керована, але за існування можливості забезпечити самостійні відносини окремих її елементів для економічно ефективної роботи всієї групи інтегрованих одиниць [2]. Разом із цим холдинг виступає своєрідним індикатором урегульованості свого мікроринку, зберігаючи товарно-грошові відносини між його учасниками, встановлені внутрішньою системою ціноутворення під контролем материнської компанії.

Серед існуючого розмаїття основних складових характеристик підприємств холдингового типу, визначених вітчизняними і зарубіжними вченими, таких як розмір консолідованого капіталу [3], часткового або повного об'єднання капіталів на договірній основі [4], поглиблення спеціалізації господарств [5], комплексність, цілісність, адаптивність [6] та ін., на нашу думку, основною ціллю створення таких підприємств є отримання максимального прибутку від сумісної діяльності учасників інтеграції у забезпеченні свого стійкого фінансового стану в ринкових умовах господарювання. Саме створення агрохолдингів є провідною моделлю розвитку аграрного сектору економіки у забезпеченні розширеного відтворення шляхом залучення вітчизняного та іноземного капіталу, впровадження інновацій та становлення конкурентоспроможного аграрного виробництва, яке характеризується виробленням якісної продукції, здатної забезпечити продовольчу безпеку, реалізувати експортний потенціал країни та сприяти розвитку інфраструктурної складової аграрного ринку.

Ініціатором створення холдингових компаній у сільському господарстві України виступають переважно промислові підприємства зі своєрідним розміщенням свого капіталу, що дозволяє оздоровити економіку аграрної сфери, вирішити соціальні питання жителів сіл та створити нові робочі місця на сільських територіях. Звичайно, вітчизняні агрохолдинги за своїм змістом далекі від класичного розуміння холдингу, де за своїм різноманіттям право на існування мають майнові, договірні, унітарні і змішані їх форми. Кожний з них визначається своєю організаційно-структурною побудовою, яка передбачає повну або часткову участь у статутному капіталі (майнові), регламентування максимальної господарської та юридичної незалежності (договірні), наявність державної частки у виді трансферту з метою вирішення соціально-економічних питань (унітарні) або уніфікацію попередніх форм (змішані).

Проте за класифікаційними ознаками проявляється змістовна єдність форм агрохолдингу — склад учасників і глибина відносин між ними,

частка власності і межа самостійності, що в цілому являє собою об'єднання різних за організаційно-правовою формою сільськогосподарських і не-сільськогосподарських підприємств із вектором максимізації виробничо-економічного ефекту. Таке об'єднання переслідує стратегічну ціль — захист бізнес-інтересів на внутрішньому та зовнішньому ринках через формування аграрного лобі і є перспективою їхнього розвитку з посиленням глобалізації інтеграційних процесів у сільському господарстві. Крім того, організація агробізнесу у виді холдингу має і свої позитивні моменти — це зниження фінансового ризику внаслідок створення такої структури, а саме: господарські одиниці зберігають свою юридичну самостійність і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями, при цьому неспроможність окремих господарських одиниць не впливає на інші, що підвищує економічну стійкість самої системи.

Наразі необхідно відмітити, що однією із особливостей створення вітчизняних агрохолдингів є спрямованість їх формування «зверху вниз», а не «знизу вгору», як у розвинених європейських країнах [7], що звичайно призводить до швидкого і спрощеного їх утворення, але й виникнення при цьому негативних соціально-психологічних явищ. Тобто відбувається певна концентрація власності, яка дозволяє об'єднувати усі виробничі процеси і формувати замкнутий технологічний цикл «виробництво-переробка-реалізація» щодо відновлення втрачених міжгалузевих зв'язків та узгодження інтересів учасників агрохолдингу.

Головною метою такого узгодження є врегулювання оптимального співвідношення сукупних доходів і витрат на основі детального аналізу їхньої структури за кожним конкретним напрямом. А саме, чіткий розподіл фінансово-господарської функції дає можливість підвищити доходи і знизити витрати виробництва, вирівнявши їх баланс між усіма учасниками агрохолдингу, та виникнення передумов проведення наукових розробок у напрямі формування конкурентного середовища. Це при-таманно утворенню так званого «агропромислового ланцюга», де його ланки мають високі економічні показники, зумовлені отриманням додаткового інституційного ефекту від господарської діяльності, і в цілому справляють еволюційні процеси становлення та розвитку інтегрованих агроструктур.

До основного інституційного ефекту необхідно віднести зниження собівартості виробництва, яке забезпечується впровадженням новітніх технологій зі скорочення трудомісткості праці, нормування витрат згідно зі специфікою технологічного циклу, залучення кваліфікованої робочої сили до виробничих процесів. Все це повинно набути інноваційно-інвестиційної привабливості і вимагає активізації організаційного свого забезпечення у зміцненні економічних умов господарської діяль-

ності зі всебічним захистом корпоративних прав. В контексті аграрних перетворень «...організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно зв'язаного з ним промислового виробництва є метою одержання кінцевої продукції з аграрної сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній зацікавленості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання» [8]. Це певною мірою долає специфічний характер сільськогосподарської галузі виробництва (природно-кліматичні фактори), включаючи сільське господарство до загального процесу промислового виробництва як своєрідну залежність всієї агропромислової діяльності, підґрунтям якої є створений економічний і комерційний механізм зі стабільним забезпеченням промисловості сільськогосподарською сировиною.

Динаміка зміни концентрації виробництва в аграрному секторі відображає стійку тенденцію — зростає вплив великих структур, за якими можна виокремити і основних ініціаторів у створенні агрохолдингів як організаційної форми ведення бізнесу (рис. 1).

Основними причинами формування агрохолдингів є прискорене «розшарування» сільськогосподарських підприємств на прибуткові і збиткові, що виступає основним мотивом їх створення у забезпеченні нових напрямів для вкладання коштів, пошуку ефективних форм ведення агробізнесу та отримання переваг від ефекту масштабу. До числа передумов укрупнення розміру сільськогосподарських підприємств можна віднести і розширення каналів реалізації продукції шляхом створення мережі торговельних структур як однієї із організаційних форм, забезпечуючи обсяг, якість, ритмічність і надійність поставок, на що неспроможний одиничний товаровиробник. Координувальною ланкою такого формування виступає провідна компанія на основі делегування повноважень в прийнятті відповідних рішень щодо фінансово-господарської діяльності та розробки бізнес-планування.

Тобто організаційна побудова агрохолдингу першочергово спрямована на окреслення питання вибору кількісно-якісного складу підприємств-учасників, де основними чинниками є виробничий напрям і рівень господарювання, територіальний фактор, технологічні та економічні зв'язки. Останній чинник має свої переваги, серед яких необхідно виокремити такі:

1. Підпорядкованість декількох господарств одному органу управління, безпосередньо наближеного до виробництва, забезпечує економічну ефективність інтеграції, обумовлює скорочення невикористаних (управлінських) витрат.

2. Розвиток широкої спеціалізації виробничих процесів за рахунок концентрації земельних площ

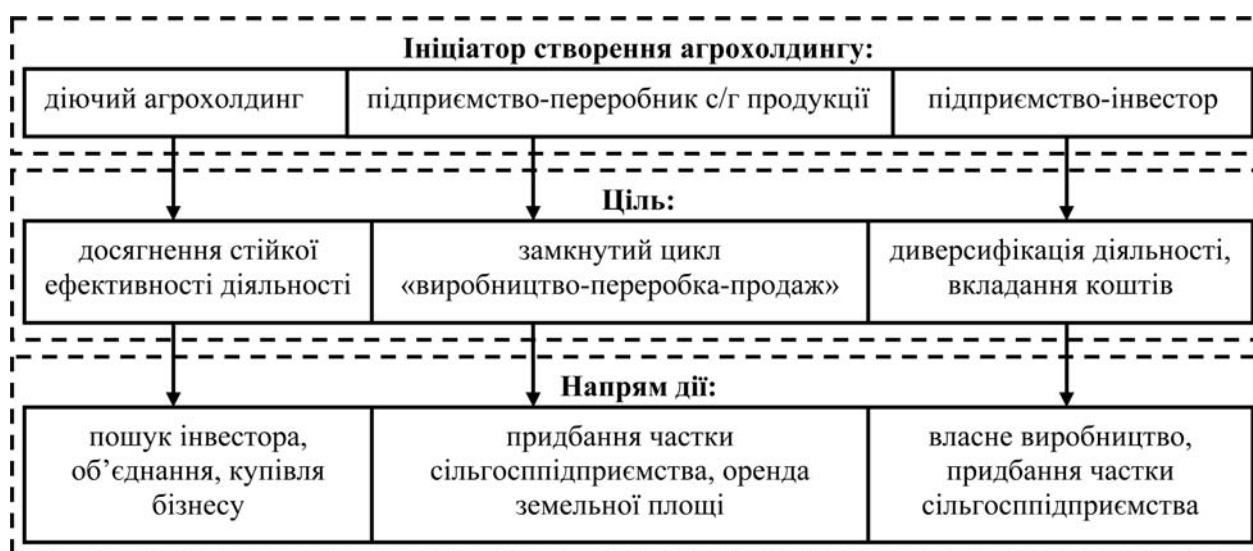


Рис. 1. Передумови формування агрохолдингів (авторська розробка)

щодо раціонального розміщення сільськогосподарського виробництва призведе до збільшення обсягу отриманої продукції і закріплення сировинних зон за промисловими підприємствами.

3. Можливість ефективного використання основних засобів праці внаслідок їх передислокації за структурними одиницями (господарствами) з ціллю мінімізації сезонності виробничих циклів у сільському господарстві.

4. Зниження собівартості продукції внаслідок централізації й об'єднання виробничо-господарської функції та підвищення якості її виконання.

Економічна складова агроінтеграції проявляється як у розширенні та поглибленні технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсного потенціалу, об'єднанні капіталу, так і створенні сприятливих умов для здійснення виробничої діяльності, знятті бар'єрів входження у нові ринки збуту сільськогосподарської продукції. Це, безперечно, залежить від системи організаційно-економічних факторів, які одночасно стимулюють і надають імпульс інтеграційним процесам у сільському господарстві країни.

Крім того, за своєю єдністю організаційно-економічні чинники спонукають становленню нових масштабних агроінтегрованих формувань з метою ефективного і гармонійного соціально-економічного розвитку сільських територій, а саме: зниження рівня безробіття серед сільського населення шляхом поєднання промислової та сільськогосподарської праці, яка зводить до мінімуму сезонний характер виробництва у сільському господарстві, піднесення на вищий рівень якості складової робочої сили, формування соціальної інфраструктури села.

Практика діючих агрохолдингів в Україні показує, що успішність їх діяльності в багатьох випадках визначається характером взаємовідносин з державними органами влади. При цьому важливим є, щоб адміністративний ресурс не виконував

функції господарського управління, а сприяв справі в рамках своєї компетенції. Це може бути досягнуто шляхом залучення інвестицій в сільськогосподарське виробництво, фінансовою підтримкою у виді довгострокових кредитів, створення цілісного банку земельних ресурсів, чіткою і прозорою системою державної реєстрації прав власності; у міру зростання матеріально-технічних і фінансових можливостей агроінтеграції можливим стає перехід від простих її форм до більш складних.

Отже, становлення підприємств холдингового типу у сільському господарстві України є вирішальною умовою швидкої та ефективної стабілізації всього аграрного сектору. Процеси агроінтеграції зможуть покращити економічний стан всього агропромислового комплексу країни, підвищити його стійкість і ефективне функціонування, а чітка диференціація змісту агрохолдингів створить такі організаційно-правові структури, які відповідатимуть вимогам дії економічних законів і забезпечать більш високий рівень продуктивного господарювання.

Висновки. Вектор аграрної інтеграції України зумовить підвищення оперативної маневреності з використання фінансових, трудових і управлінських ресурсів щодо узгодження дій безпосередніх товаровиробників, переробних і торговельних підприємств, посилить конкурентоспроможність виробництва з поєднанням інтересів їх учасників, дозволить відпрацювати економічні взаємовідносини з отриманням відповідних вигід, забезпечивши високий рівень відповідальності від спільної діяльності.

У якості переваг агроінтеграції необхідно відмітити цілеспрямованість розвитку, орієнтованого на отримання позитивного кінцевого результату за рахунок зростання ділової активності, широкі перспективи для розробки і впровадження виробничих програм на основі диверсифікації виробничої складової, централізоване врегулю-

вання матеріально-технічних потреб учасників інтеграції, розширення ринків збуту з економією на маркетингових послугах, можливість створення замкнутого технологічного циклу — від отримання сільськогосподарської сировини до випуску готової продукції та доведення її до споживача, єдину податкову і фінансово-кредитну політику, варіацію фінансових та інвестиційних ресурсів в межах холдингової системи.

Література

1. Прип'юк Є. О. Трудовий і життєвий потенціал сільського населення України: методичні підходи дослідження / Є. О. Прип'юк // АгроІнком. — 2005. — № 8. — С. 62–65.
2. Овсянников С. С. Холдинг как более эффективная организационная форма интеграции компаний в России / С. С. Овсянников // Вопросы экономических наук. — 2006. — № 2. — С. 52–57.
3. Слепнева Л. Р. Интеграционные процессы в агропромышленном комплексе России в современных условиях : монография / Л. Р. Слепнева, О. А. Новаковская. — Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2006. — 130 с.
4. Нестерчук Ю. О. Особенности створення та функціонування агрохолдингів / Ю. О. Нестерчук // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. — 2009. — № 90/94. — С. 123–128.
5. Гоголя О. П. Інтеграційні процеси в сільськогосподарських підприємствах / О. П. Гоголя // Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання. — К. : ІАЕ, 2001. — Т. 2. — С. 267–271.
6. Аллен Дж. В. Основы свободного предпринимательства / Дж. В. Аллен, Д. Дж. Армстронг, Л. С. Уолкен. — К. : УкрНИИТИ, 1992. — 25 с.
7. Семенов В. А. Будущее за интегрированными структурами / В. А. Семенов // Пищевая промышленность. — 2002. — № 3. — С. 30–31.
8. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 3–9.

УДК 004.414.23

Л. В. Передерій

ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ОБ'ЄКТАМИ (II ЧАСТИНА)

Анотація. Стаття присвячена огляду методу штучних нейронних мереж і застосуванню його та методу часових рядів при розробці прогнозної системи підтримки прийняття рішень, призначеної для підвищення ефективності управління економічними об'єктами.

Ключові слова: штучна нейронна мережа, прогноз, генерація прогнозу, управління прогнозом, період прогнозування, горизонт прогнозування, інтервал прогнозування, математична модель, часові послідовності.

Summary. The article is devoted the review of method of artificial neuron networks and application of him and method of sentinel rows at development of the prognosis system of support of making a decision, efficiency of management economic objects intended for an increase.

Key words: artificial neuron network, prognosis, generation of prognosis, management a prognosis, period of prognostication, horizon of prognostication, interval of prognostication, mathematical model, sentinel sequences.

Серед різних структур нейронних мереж (НМ) однією із найбільш відомих є багатоварова структура, в якій кожен нейрон довільного шару пов'язаний зі всіма аксонами нейронів попереднього шару або, у випадку першого шару, зі всіма входами НМ. Такі НМ називаються повнозв'язними.

Коли в мережі тільки один шар, алгоритм її навчання із вчителем досить очевидний, оскільки

правильні вихідні стани нейронів єдиного шару свідомо відомі, і підстроювання синаптичних зв'язків йде в напрямі, що мінімізує помилку на виході мережі. За цим принципом будується, наприклад, алгоритм навчання одношарового перцептрону. У багатоварових же мережах оптимальні вихідні значення нейронів всіх шарів, окрім останнього, як правило, не відомі, і двоваровий або більше

© Л. В. Передерій, 2014

персептрон вже неможливо навчити, керуючись тільки величинами помилок на виходах НМ.

Один із варіантів вирішення цієї проблеми — розробка наборів вихідних сигналів, відповідних вхідним, для кожного шару НМ, що, звичайно, є дуже трудомісткою операцією і не завжди може бути здійснено.

Другий варіант — динамічне підстроювання вагових коефіцієнтів синапсів, у ході якого вибираються, як правило, найбільш слабкі зв'язки і змінюються на малу величину в той або інший бік, а зберігаються тільки ті зміни, які спричинили зменшення помилки на виході всієї мережі. Третій варіант — розповсюдження сигналів помилки від виходів НМ до її входів у напрямі, зворотному прямому розповсюдженню сигналів у звичайному режимі роботи.

Що стосується інформаційної ємкості штучних нейронних мереж, то для мереж з кількістю шарів більше двох це питання залишається відкритим. Як показано в [3], для НМ з двома шарами, тобто вхідним і одним прихованим шаром, детерміністська ємкість мережі C_d оцінюється таким чином:

$$N_w/N_y < C_d < N_w/N_y \cdot \log(N_w/N_y), \quad (1)$$

де N_w — кількість підстроюваних вагів;
 N_y — кількість нейронів у вихідному шарі;
 C_d — детерміністська ємкість мережі.

Слід зазначити, що цей вираз отриманий з урахуванням деяких обмежень. По-перше, кількість входів N_x і нейронів у прихованому шарі N_h має задовольняти нерівності $N_x + N_h > N_y$. По-друге, $N_w/N_y > 1000$. Проте вищенаведена оцінка виконувалася для мереж із активаційними функціями нейронів у виді порогу, а ємкість мереж із гладкими активаційними функціями зазвичай більша [4]. Крім того, прикметник «детерміністський», що фігурує в назві ємкості означає, що отримана оцінка ємкості підходить абсолютно для всіх можливих вхідних образів, які можуть бути наведені N_x входами.

Насправді розподіл вхідних образів, як правило, володіє деякою регулярністю, що дозволяє НМ проводити узагальнення і, таким чином, збільшувати реальну ємкість. Оскільки розподіл образів у загальному випадку заздалегідь не відомий, можливо говорити про таку ємкість тільки імовірно, але зазвичай вона рази в два перевищує ємкість детерміністську.

Окрім питання про ємкість НМ, важливо також з'ясувати питання про необхідну потужність вихідного шару мережі, що виконує остаточну класифікацію образів. Річ у тому, що для розподілення множини вхідних образів, наприклад, за двома класами достатньо всього одного виходу. При цьому кожен логічний рівень — «1» і «0» — позначатиме окремих клас. На двох виходах можна закодувати вже 4 класи і так далі.

Проте результати роботи мережі, організованої таким чином, не дуже надійні. Для підвищення достовірності класифікації бажано ввести надмірність шляхом виділення кожному класу одного нейрону у вихідному шарі або, що ще краще, декілька, кожен з яких навчається визначати приналежність образу до класу зі своєю мірою достовірності, наприклад: високою, середньою і низькою. Такі НМ дозволяють проводити класифікацію вхідних образів, об'єднаних у нечіткі (розмиті або такі, що перетинаються) множини. Ця властивість наближає подібні НМ до умов реального життя.

Після того, як визначено кількість шарів і кількість елементів у кожному з них, необхідно знайти значення вагів і порогів мережі, які б мінімізували помилку прогнозу, що видається мережею. Для цього застосовуються процедури навчання штучних нейронних мереж (ШНМ).

Однією із класичних і найпоширенішою процедурою навчання ШНМ є алгоритм зворотного розповсюдження помилки (back propagation) [5]. Його суть полягає в такому.

Згідно з методом найменших квадратів цільовою функцією помилки НМ, що мінімізується, є величина:

$$E(w) = \frac{1}{2} \sum_{j,p} (y_{j,p}^{(N)} - d_{j,p})^2, \quad (2)$$

де $y_{j,p}^{(N)}$ — реальний вихідний стан нейрону j вихідного шару N нейронної мережі при подачі на її входи p -го образу;

$d_{j,p}$ — ідеальний (бажаний) вихідний стан цього нейрону.

Підсумовування ведеться за всіма нейронами вихідного шару і за всіма оброблюваними мережею образами. Мінімізація ведеться методом градієнтного спуску, що означає підстроювання вагових коефіцієнтів таким чином:

$$\Delta w_{ij}^{(n)} = -\eta \cdot \frac{\partial E}{\partial w_{ij}}, \quad (3)$$

де w_{ij} — ваговий коефіцієнт синоптичного зв'язку, що сполучає i -й нейрон шару $n-1$ з j -м нейроном шару n ;

η — коефіцієнт швидкості навчання, $0 < \eta < 1$.

Функція $E(w)$ є складною, і за правилами обчислення похідної від складної функції маємо:

$$\frac{\partial E}{\partial w_{ij}} = \frac{\partial E}{\partial y_j} \cdot \frac{\partial y_j}{\partial s_j} \cdot \frac{\partial s_j}{\partial w_{ij}}, \quad (4)$$

де y_j — вихід нейрону j ;

s_j — зважена сума його вхідних сигналів, тобто аргумент активаційної функції.

Оскільки множник dy_j/ds_j є похідною цієї функції за її аргументом, із цього виходить, що похідна активаційної функції має бути визначена на всій осі абсцис. У зв'язку з цим функція одичного стрибка та інші активаційні функції з неоднорідностями не підходять для вказаних НМ. У них застосовуються такі гладкі функції, як гі-

перболічний тангенс або класична сигмоїда з експонентою. У разі гіперболічного тангенсу:

$$\frac{\partial y}{\partial s} = 1 - s^2. \quad (5)$$

Третій множник $\partial s_j / \partial w_{ij}$ дорівнює виходу нейрона попереднього шару $y_i^{(n-1)}$.

Перший множник у (4) легко розкладається таким чином [5]:

$$\frac{\partial E}{\partial y_j} = \sum_k \frac{\partial E}{\partial y_k} \cdot \frac{\partial y_k}{\partial s_k} \cdot \frac{\partial s_k}{\partial y_j} = \sum_k \frac{\partial E}{\partial y_k} \cdot \frac{\partial y_k}{\partial s_k} \cdot w_{jk}^{(n+1)}. \quad (6)$$

Тут підсумовування за k виконується серед нейронів шару $n+1$.

Ввівши нову змінну:

$$\delta_j^{(n)} = \frac{\partial E}{\partial y_j} \cdot \frac{dy_j}{ds_j}, \quad (7)$$

отримаємо рекурсивну формулу для розрахунків величин $\delta_j^{(n)}$ шару n з величин $\delta_k^{(n+1)}$ більш старшого шару $n+1$:

$$\delta_j^{(n)} = \left[\sum_k \delta_k^{(n+1)} \cdot w_{jk}^{(n+1)} \right] \cdot \frac{dy_j}{ds_j}. \quad (8)$$

Для вихідного шару формула розрахунку така:

$$\delta_l^{(N)} = (y_l^{(N)} - d_l) \cdot \frac{dy_l}{ds_l}. \quad (9)$$

Запишемо (3) в розкритому виді:

$$\Delta w_{ij}^{(n)} = -\eta \cdot \delta_j^{(n)} \cdot y_i^{(n-1)}. \quad (10)$$

Іноді для додання процесу корекції ваг деякої інерційності, що згладжує різкі скачки при переміщенні по поверхні цільової функції, формула (10) доповнюється значенням зміни ваги на попередній ітерації:

$$\Delta w_{ij}^{(n)}(t) = -\eta \cdot (\mu \cdot \Delta w_{ij}^{(n)}(t-1) + (1-\mu) \cdot \delta_j^{(n)} \cdot y_i^{(n-1)}), \quad (11)$$

де μ — коефіцієнт інерційності;
 t — номер поточної ітерації.

Таким чином, повний алгоритм навчання НМ за допомогою процедури зворотного розповсюдження будується шляхом виконання таких шести кроків.

Крок 1. Подати на входи мережі один із можливих образів і в режимі звичайного функціонування НМ, коли сигнали розповсюджуються від входів до виходів, розрахувати значення останніх. Враховуючи, що

$$s_j^{(n)} = \sum_{i=0}^M y_i^{(n-1)} \cdot w_{ij}^{(n)}, \quad (12)$$

де M — кількість нейронів у шарі $n-1$ з урахуванням нейрона з постійним вихідним станом $m+1$, що задає зсув;

$$y_i^{(n-1)} = x_i^{(n)} - i\text{-й вхід нейрона } j \text{ шару } n.$$

$$y_j^{(n)} = f(s_j^{(n)}), \quad (13)$$

де $f(\dots)$ — сигмоїд.

$$y_q^{(0)} = I_q, \quad (14)$$

де I_q — q -та компонента вектора вхідного образу.

Крок 2. Розрахувати $\delta^{(N)}$ для вихідного шару за формулою (9).

Крок 3. Розрахувати за формулою (10) або (11) зміни ваг $\Delta w^{(N)}$ шару N .

Крок 4. Розрахувати за формулами (8) і (10) (або (8) і (11)) відповідно $\delta^{(n)}$ і $\Delta w^{(n)}$ для решти всіх шарів, $n = N-1, \dots, 1$.

Крок 5. Скоректувати усі ваги в НМ:

$$w_{ij}^{(n)}(t) = w_{ij}^{(n)}(t-1) + \Delta w_{ij}^{(n)}(t). \quad (15)$$

Крок 6. Якщо помилка мережі істотна, перейти на крок 1, інакше — кінець.

На першому кроці мережі пред'являються попеременно у випадковому порядку всі тренувальні образи, щоб мережа, образно кажучи, не забувала одні образи у міру запам'ятовування інших. Алгоритм ілюструється на рис. 1.

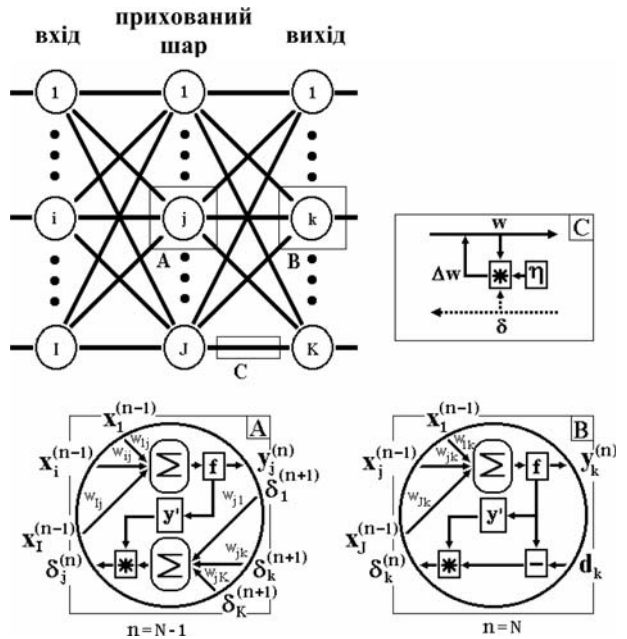


Рис. 1. Діаграма сигналів у мережі при навчанні за алгоритмом зворотного розповсюдження помилки

З виразу (10) виходить, що коли вихідне значення $y_i^{(n-1)}$ прагне до нуля, то ефективність навчання помітно знижується. При двійкових вхідних векторах в середньому половина вагових коефіцієнтів не коректуватиметься [5], тому зону можливих значень виходів нейронів $[0, 1]$ бажано зрушити в межах $[-0.5, +0.5]$, що досягається простими модифікаціями логістичних функцій. Наприклад, сигмоїда з експонентою перетвориться до виду:

$$f(x) = -0.5 + \frac{1}{1 + e^{-\alpha \cdot x}}. \quad (16)$$

У процесі навчання може виникнути ситуація, коли великі позитивні або негативні значення вагових коефіцієнтів змістять робочу точку на сигмоїді багатьох нейронів у зону насичення. Малі величини похідної від логістичної функції приведуть, відповідно до (8) і (9), до зупинки навчання, що паралізує НМ.

Окрім того, застосування методу градієнтного спуску не гарантує, що буде знайдений глобальний, а не локальний мінімум цільової функції. Ця проблема пов'язана ще з однією, а саме — з вибором величини швидкості навчання.

Доказ збіжності навчання в процесі зворотного розповсюдження заснований на похідних, тобто прирості вагів, і, отже, швидкість навчання має бути нескінченно малою, і сам процес навчання відбуватиметься неприйнятно поволі. З іншого боку, дуже великі корекції вагів можуть привести до постійної нестійкості процесу навчання. Тому у якості η зазвичай вибирається число, менше 1. Крім того, для виключення випадкових попадань в локальні мінімуми іноді, після того як значення вагових коефіцієнтів стабілізуються, короткочасно сильно їх збільшують, щоб почати градієнтний спуск з нової точки. Якщо повторення цієї процедури кілька разів приведе алгоритм в один і той же стан НМ, можна більш менш упевнено сказати, що знайдений глобальний мінімум.

Якщо прогнозування вирішується за допомогою нейронної мережі, то необхідно зібрати дані для її навчання. Навчальним набором є низка спостережень, для яких вказані значення вхідних і вихідних змінних. Вибір змінних здійснюється виходячи з аналізу наочної зони. Необхідно вибирати такі змінні, які імовірно впливають на результат.

Будь-яка ШНМ приймає на вході числові значення і видає на виході також числові значення. Тому, перед подачею на вхід мережі даних, їх необхідно нормувати. Просте нормування виконують заміною кожної компоненти вхідного вектора даних x_i величиною:

$$x_i = \frac{x_i - (\max x_i + \min x_i) / 2}{(\max x_i - \min x_i) / 2}, \quad (17)$$

де $\max x_i$ і $\min x_i$ — відповідно максимальне і мінімальне значення для даної компоненти, обчислені по всій навчальній вибірці.

За цією ж формулою перераховуються і компоненти векторів відповідей.

Якщо передбачається, що надалі поступлять дані, що сильно відрізняються, то \min і \max величини задаються користувачем за його оцінками. Ці величини повинні вводитися у момент створення мережі і надалі не залежати від навчальної вибірки.

Функції активації елементів мережі зазвичай вибираються так, щоб її вхідний аргумент міг приймати довільні значення, а вихідні значення лежали у строго обмеженому діапазоні. Вихідні сигнали мережі повинні нормуватися в діапазон дійсних значень за оберненими формулами.

Якщо вихідні значення завжди належать деякій обмеженій зоні, а вся інформація має бути наведена в числовому виді, очевидно, що при вирішенні реальних завдань методами ШНМ потрібні етапи попередньої обробки — препроцесування і завершальної обробки — постпроцесування даних [5].

Нейронні мережі можуть ефективно працювати із числовими даними, які знаходяться тільки в певному обмеженому діапазоні [6]. Це створює проблеми в тих випадках, коли дані мають нестандартний масштаб, включають пропущені значення або є номінальними або нечисловими. Для усунення цієї проблеми застосовуються такі методи обробки:

— числові дані масштабуються у відповідний для мережі діапазон;

— пропущені значення замінюються середнім значенням цієї змінної по всіх наявних навчальних вибірках або іншим статистичним значенням;

— номінальні або нечислові змінні перетворюються в числову форму.

За перетворення інформації від вихідних елементів у вихідну змінну і представлення результатів відповідає етап постпроцесування.

Весь алгоритм обробки даних в прогнозній системі підтримки прийняття рішень умовно розбитий на три етапи: препроцесування, основна обробка (прогноз) і постпроцесування з поданням результату ОПР.

Перший етап — препроцесування — передбачає такі дії:

1) вибірка необхідних даних та історичних відомостей досліджуваної наочної зони із різних джерел інформації;

2) визначення мінімального і максимального значення прогнозованої змінної;

3) визначення горизонту прогнозування;

4) нормалізація даних, необхідних для навчання мережі;

5) створення в пам'яті об'єкта обробки;

6) передача даних, необхідних для обробки, у створений об'єкт.

На другому етапі — прогнозуванні — виконуються такі дії:

1) створюється екземпляр нейронної мережі;

2) проводиться процедура навчання мережі;

3) зберігається у файлі матриця значень синаптических вагів;

4) будується прогноз у одиничному базисі з необхідним горизонтом;

5) підсумовуються значення змінної прогнозування у одиничному базисі за весь період прогнозу;

6) результати прогнозу повертаються у процедуру, що викликає.

Третій етап — постпроцесування — передбачає такі дії:

1) проводиться зворотне шкалювання вихідних даних мережі в природний діапазон значень змінної прогнозування;

2) віднімається величина залишків із кожного об'єму майбутніх продажів товарів;

3) округляється отримана кількість в менший бік до цілого числа тарних місць мінімальної заводської упаковки товару;

4) визначається середнє значення націнки за кожним пунктом номенклатури;

5) обчислюється добуток значень, отриманих в пунктах 3 і 4;

6) сортуються за убаванням кортежі таблиці, виходячи із величини значення, отриманого в пункті 5 добутку;

7) таблиця з відсортованими кортежами зберігається в БД;

8) результати в передбаченій формі звіту надаються ОПР для подальшого прийняття рішення.

Для визначення оптимальних параметрів нейронної мережі було проведено низку експериментів. Метою експериментів було прогнозування об'єму майбутніх продажів. Для досягнення цієї мети було проведено дослідження впливу представлення історичних і прогнозованих даних на помилку прогнозування. Також були розглянуті питання впливу структури НМ на швидкість навчання мережі і помилку прогнозування. При цьому ставилися такі завдання:

- пошук критеріїв прогнозування;
- пошук оптимального представлення історичних даних;
- пошук оптимального представлення результату прогнозування;
- пошук оптимального розміру вікна;
- пошук оптимальної структури мережі.

У експерименті брали участь реальні дані щодо продажу товарів, структура яких наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Специфікація вхідних даних
для процедури навчання ШНМ**

Змінна	Позначення	Тип	Формат
Ідентифікатор	ID	Number	Integer
Кількість	Quantity	Number	Long Integer
Поточний залишок	Rest	Number	Long Integer
Термін придатності	KeepingTerm	Date/Time	Day
			Month
Дата виробництва	MakingDate	Date/Time	Day
			Month
Ціна придбання	Cost	Currency	Double
Ціна продажу	Price	Currency	Double
Дата продажу	SellingDate	Date/Time	
Мінімальна заводська упаковка	PackingMin	Number	Long Integer

Кожен із експериментів проводився у чотири етапи.

Першим етапом було формування навчальної вибірки. На цьому етапі визначався вид представлення історичних і прогнозованих даних і проводилося формування наборів, що подаються на

вхідні нейрони, і відповідних їм наборів, що знімаються з виходів мережі.

Другим етапом проводилося навчання НМ на основі сформованої на першому етапі навчальної вибірки. Якість навчання характеризувалася помилкою навчання, визначуваною як сумарне квадратичне відхилення значень на виходах НМ в навчальній вибірці від реальних значень, отриманих на виходах НМ. Критерієм припинення навчання було проходження мережею 1500 ітерацій або зменшення помилки на виходах мережі на два порядки порівняно з первинною помилкою. У тому випадку, якщо при описі досвіду не вказано, що відбулося зниження помилки на два порядки, навчання має бути зупинене за першим критерієм.

На третьому етапі проводилося тестування навчання мережі. На вхід подавалося приблизно 5 % наборів з навчальної вибірки і визначалася якість розпізнавання мережі. Досвід вважався успішним, якщо відносна достовірність розпізнавання образів була не менше 80 %.

На четвертому етапі проводилася симуляція прогнозування. На вхід мережі подавалися набори, які не були внесені до навчальної вибірки, але результат за ним (прогноз) відомий.

З метою формування необхідного простору ознак номінальна змінна Ідентифікатор (ID) представлена двійковим кодом зі зміщеними, рівнями $[0, 1] \rightarrow [-0.5, +0.5]$ для управління рівнями зсуву нейронів першого шару.

Перед проведенням першої процедури навчання нейронної мережі проводилось формування початкових значень матриці синаптичних вагів мережі шляхом холостого прогону навчання за змінною ID на «нульовій навчальній вибірці», тобто всі значення змінних, за винятком ID, рівні 0.

З метою забезпечення необхідних властивостей екстраполяції ШНМ та усунення ефекту перенавчання мережі у вихідному шарі застосовується лінійна функція активації, яка не володіє зонами насичення і має невисокий коефіцієнт навчання.

На підставі формули (1) та експериментальних даних були визначені такі параметри нейронної мережі:

- кількість шарів нейронів у мережі — 3;
- розмір вікна вхідного вектора — 14;
- кількість нейронів у шарах: у вхідному — 28, у прихованому — 21, у вихідному — 14;
- функція активації сигмоїдна у вхідному та прихованому шарах і лінійна у вихідному шарі.

Архітектура нейронної мережі, побудованої за експериментальними даними, зображена на рис. 2.

Для тестових даних були обрані історичні дані, які фактично є часовими рядами динаміки продажів товарів двох видів за рік. Для прогнозування застосовувалася тришарова нейронна мережа по 28:21:14 нейронів у відповідному шарі,

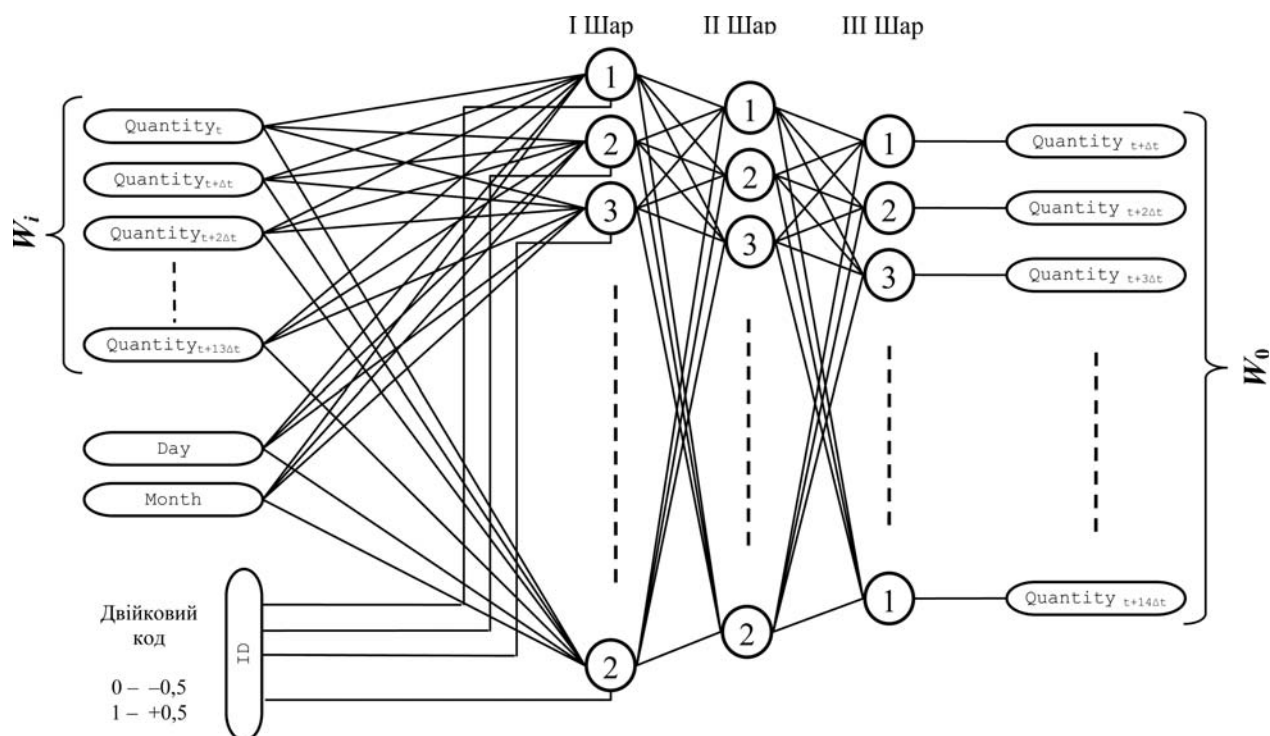
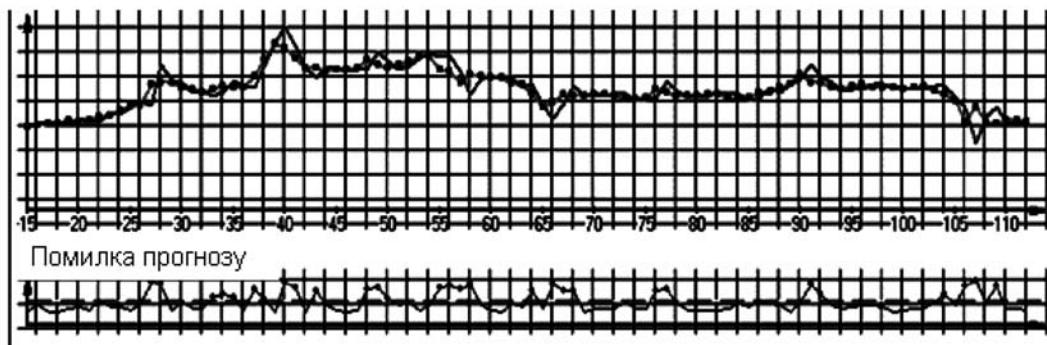


Рис. 2. Архітектура нейронної мережі

яка на основі чотирнадцяти попередніх значень часового ряду передбачала його наступне значення. У якості нелінійного перетворювача використовувалася сигмоїдна функція із характеристич-

ним коефіцієнтом. Навчання НМ здійснювалося за алгоритмом зворотного розповсюдження помилки методом ковзаючого вікна з 14 прикладів. Результати прогнозування наведені на рис. 3.

Графік руху часового ряду (приклад 1)



Графік руху часового ряду (приклад 2)

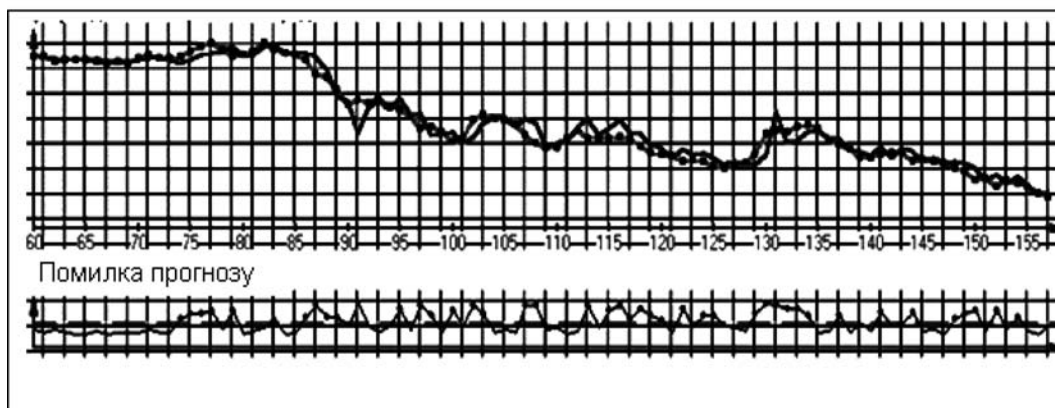


Рис. 3. Прогноз і динаміка продажу двох товарів за 1 рік

Верхні графіки описують динаміку середнього значення попиту на препарат, а також прогноз, зроблений нейронною мережею. Нижні графіки описують помилку прогнозу, поріг і самі розходження.

Ці приклади демонструють, що, не дивлячись на складну динаміку часових рядів, останні за винятком обмеженої кількості ділянок можуть успішно прогнозуватися за допомогою порівняльно нескладної моделі нейронної мережі.

Прогноз такого пристрою безпосередньо не є остаточним рішенням, тобто вихідний сигнал НМ оцінюватиме ОПР на основі своїх знань та досвіду і формуватиме власний експертний висновок. На основі складеного нейронною мережею прогнозу ОПР дістають можливість проаналізувати динаміку розвитку попиту, виявити неочевидні на перший погляд взаємозв'язки, порівняти різні альтернативи, проаналізувати аномалії і прийняти найбільш обґрунтоване рішення.

Реалізація прогновної системи підтримки прийняття рішень здійснюється шляхом інтеграції із широко використовуваним на підприємствах програмним комплексом «ІС: Предприятие», при цьому основна обробка даних (прогноз) здійснюється в зовнішньому модулі, що підключається, для чого розроблений за технологією ActiveX компонент, що містить програмний код обробки. У якості адаптивного предиктора для прогнозування використовується тришарова ШНМ. Навчання мережі проводиться за алгоритмом зворотного розповсюдження помилки; пре- і постпроцесінг обробка даних, а також представлення результатів прогнозування проводиться наявними засобами «ІС: Предприятие», для чого додатково реалізується форма зовнішнього звіту, що містить методи підготовки даних, створення об'єкту СОМ (Component Object Model) і передачі в нього даних для обробки.

Висновки. Створення прогновної системи підтримки прийняття рішень на основі ШНМ — складний, але осяжний процес, що вимагає знання бізнесу, глибоких теоретичних знань методів ШНМ, програмно-технічного інструментарію і досвіду виконання великих проектів. Разом з тим

впровадження подібних систем може дати переваги в бізнесі, які будуть більш вагомими, чим раніше організація почне створення таких систем.

Розглянутий у статті підхід до розробки систем прогнозування базується на побудові штучної нейронної мережі, її навчанні і тестуванні. Якщо навчена НМ успішно пройшла тестування, то її можна використовувати для прогнозування на нових наборах даних. У статті також проаналізовані проблеми, які потрібно вирішувати розробникам систем прогнозування, і запропонований системний підхід до вирішення цих проблем.

Розроблений у складі обліково-аналітичної системи «ІС: Предприятие» програмний модуль системи прогнозування може бути застосований, наприклад, як СППР при здійсненні господарської діяльності, пов'язаної з веденням оптово-роздрібною торгівлі. Застосування цієї системи при плануванні закупівель підвищує ефективність розподілу коштів і знижує вірогідність фінансових втрат, що, зрештою, виражається в позитивному економічному результаті.

Література

1. Паклин Н. Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям / Н. Б. Паклин, В. И. Орешков. — СПб. : Питер, 2009. — 624 с.
2. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учебное пособие / Л. П. Владимирова ; рецензент: С. Р. Малютин. — 2-е изд. перераб. и доп. — М. : Издательский дом «Дашков и К^о», 2001. — 308 с.
3. Руденко О. Г. Искусственные нейронные сети : учебное пособие / О. Г. Руденко, Е. В. Бодянский. — Харьков : ООО «Компания СМИТ», 2005. — 408 с.
4. Джеффри Е. Хинтон. Как обучаются нейронные сети / Е. Хинтон Джеффри // В мире науки. — 1992. — № 11–12 — С. 103–107.
5. Барский А. Б. Нейронные сети: распознавание, управление, принятие решений / А. Б. Барский. — М. : Финансы и статистика, 2004. — 176 с.
6. Дюк В. А. Обработка данных на ПК в примерах / В. А. Дюк. — СПб. : Питер, 1997. — 240 с.

РОЗРАХУНОК ПОТОЧНИХ ВИТРАТ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА МІНІМАЛЬНОЇ ЦІНИ ПРОДАЖУ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ

Анотація. Важливе місце в проекті, пов'язаному з розробкою автоматизованих систем, займають організаційно-економічні питання, зокрема техніко-економічне обґрунтування ухвалюваних рішень. Метою техніко-економічного обґрунтування є кількісний і якісний доказ економічної доцільності створення або розвитку системи, а також визначення організаційно-економічних умов її ефективного функціонування. У статті приводяться рекомендації з розробки організаційно-економічних розрахунків проекту.

Ключові слова: проект, обґрунтування, розрахунок, витрати, доцільність, точка беззбитковості, автоматизована система, ефективність.

Summary. Important role in projects related to the development of automated systems take organizational and economic issues, including a feasibility study uhvalyuvanyh decisions. The aim of the feasibility study is quantitative and qualitative evidence of the economic feasibility the creation or development system and identify the organizational and economic conditions for its effective functioning. This article presents guidelines to develop organizational and economic calculations project.

Key words: project, study, calculation, costs, feasibility, break-even point, automated system efficiency.

Постановка проблеми. Разом з істотними відмінностями, викликаними цільовим призначенням автоматизованої системи і вирішуваними в ній завданнями, в процесі створення і функціонування всіх типів автоматизованих систем (АС) виокремлюються загальні принципи і методи їхнього техніко-економічного обґрунтування, а також організації цих процесів. Оцінка ефективності АС має бути комплексною і враховувати всі економічні, соціальні, екологічні та інші аспекти рішень, що приймаються. Для цього потрібно провести низку необхідних розрахунків [1; с. 24].

Якщо розробляються окремі компоненти або елементи АС, то щодо них, відповідно, надаються і результати економічного аналізу. Як правило, процес проектування АС або її компонентів містить деякі аспекти техніко-економічного обґрунтування (без цього неможливий сам процес проектування) [2; с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У галузі обґрунтування економічної розробки програмного продукту основними є роботи В. А. Глазунова, В. П. Плехова та збірка стандартів цієї тематики.

Виклад основного матеріалу. Нова техніка, технологія, програмні продукти, що розробляються і впроваджуються у виробництво, повинні принести певний корисний результат — ефект. У ринкових умовах найбільш вагомою складовою ефекту є економічний ефект, тобто економія витрат підприємства при виконанні виробничих, організаційних, управлінських та інших функцій, що призводить до збільшення прибутку підприємства.

Абсолютна величина економічного ефекту без співставлення з витратами на його отримання не дозволяє однозначно оцінити, наскільки вдалим виявився відповідний інноваційний проект. Таку оцінку дають показники економічної ефективності (прибутковості) проекту [3; с. 31].

При використанні інновацій підприємство-споживач у свою чергу отримує певний економічний ефект, що зазвичай виражається економією витрат на виконання виробничих та управлінських функцій. За умов обґрунтування поліпшення співвідношення «ціна — якість» у новій продукції порівняно з базовим варіантом підприємство-виробник може встановити певну добавку до ціни інноваційної продукції. Специфікою вироблення та реалізації програмних продуктів є те, що зазвичай розроблена програма реалізується багатьом споживачам. Поточні витрати на тиражування програми набагато менші за первинні витрати на її розробку, тому і ціна продажу може бути встановлена набагато нижчою за максимальну ціну, розраховану вище [4; с. 204].

Під час розрахунку ціни реалізації треба врахувати постійні витрати, що не залежать від обсягу продажу (амортизація капітальних вкладень та реклама продукції), та змінні витрати, пропорційні обсягу продажу, — витрати на тиражування й адаптацію програмного продукту до вимог конкретних споживачів, представницькі витрати. Під час розрахунку мінімального значення ціни продажу програмного продукту витрати на рекламу та представницькі розходи не враховують.

Річна сума амортизаційних відрахувань обчислюється за нормою амортизації від загальної суми капітальних вкладень:

$$A_v = Ha/100 \cdot K; \quad (1)$$

$$A_v = 25/100 \cdot 10242,30 = 2560,56 \text{ (грн.)}. \quad (2)$$

Витрати на тиражування включають вартість машинних носіїв інформації та витрати на розмноження програмної документації і для одного акту продажу становлять $B_m = 24$ грн./од.

© Н. М. Порватова, 2014

Витрати на адаптацію програмного продукту до вимог споживачів — це витрати на вдосконалення програмного продукту. За експертними оцінками, вони можуть сягати до 40 % від витрат на розробку програмного продукту. Залежно від особливостей програмного продукту ці витрати можуть бути відсутні.

При збільшенні обсягів продажу зменшується різноманітність додаткових вимог споживачів і розмір витрат на адаптацію програми. Враховуючи ступінь уніфікації розробленої програми, встановимо середній рівень адаптаційних витрат на рівні 15 %.

Витрати на адаптацію програмного продукту можна визначити таким чином:

$$Ba = Ka \cdot (Sz + Sc) \cdot (1 + Kn), \quad (3)$$

де Ka — коефіцієнт витрат з адаптації програми;
 Sz — витрати на заробітну плату під час розробки проекту;

Sc — відповідні відрахування до страхових фондів;

Kn — коефіцієнт накладних витрат організації-розробника.

$$Ba = 0,07 \cdot (5205,20 + 1920,72) \cdot (1 + 0,4) = 698,34 \text{ (грн./од.)}. \quad (4)$$

Загальна сума змінних витрат складе:

$$Bz = Bm + Ba; \quad (5)$$

$$Bz = 24,00 + 698,34 = 722,34 \text{ (грн./од.)}. \quad (6)$$

Мінімальна відпускна ціна програмного продукту з урахуванням отримання нормативного прибутку розраховується за формулою:

$$Ц_{\min} = (Aв / П + Bз) \cdot (1 + Pн), \quad (7)$$

де $Aв$ — річна сума постійних витрат (сума амортизації);

$П$ — річний обсяг продажу;

$Bз$ — сума змінних витрат;

$Pн$ — нормативна рентабельність продукції.

При середньому річному обсязі продажу $Пс = 15$ од. мінімальна відпускна ціна складе:

$$Ц_{\min} = (2560,56 / 15 + 722,34) \cdot 1,4 = 1205,61 \text{ (грн.)}. \quad (8)$$

Мінімальна ціна продажу програмного продукту з урахуванням податку на додану вартість (ПДВ):

$$Ц_{\min} = (1 + П_{\text{дв}} / 100) \cdot Ц_{\min}; \quad (9)$$

$$Ц_{\min} = 1,2 \cdot 1205,61 = 1446,73 \text{ (грн.)}, \quad (10)$$

де $П_{\text{дв}}$ — ставка податку на додану вартість.

Ціна продажу програмного продукту перебуває в таких межах:

$$Ц_{\min} \leq Ц_{\text{пп}} \leq Ц_{\max}. \quad (11)$$

$$1446,73 \text{ грн.} \leq Ц_{\text{пп}} \leq 16592,45 \text{ грн.} \quad (12)$$

Для визначення обсягу продажу, що забезпечує рентабельну діяльність, побудуємо графік досягнення беззбитковості — схему, що показує вплив на прибуток обсягів реалізації програмного продукту, ціни, постійних і змінних витрат (рис. 1). За допомогою цього графіка можна знайти так звану точку беззбитковості. Точка беззбитковості показує кількість програмного продукту, який необхідно продати, щоб загальний виторг від реалізації (без ПДВ) дорівнював загальним витратам. Очевидно, що при цьому обсязі продажів буде, нарешті, досягнута беззбитковість виробництва, а подальше збільшення обсягу реалізації приведе до появи прибутку.

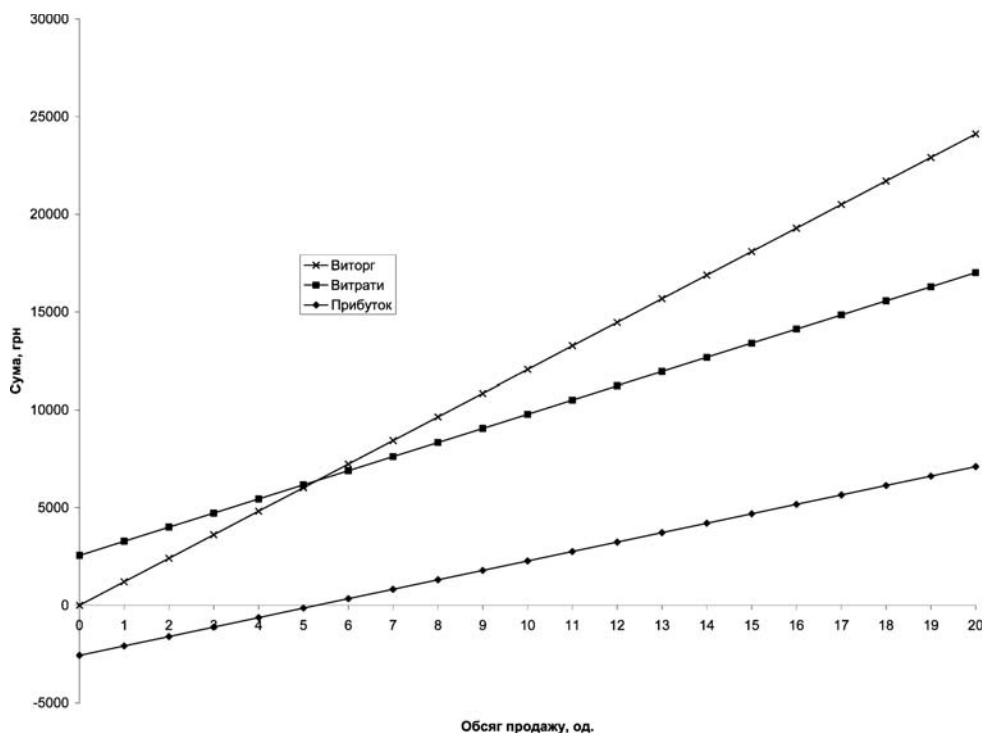


Рис. 1. Графік досягнення беззбитковості

Таким чином, навіть за умови мінімальної відпускної ціни програми річний продаж 4 одиниць програмного продукту вже приносить певний прибуток.

Для успішного впровадження програмного продукту на ринок і досягнення запланованого обсягу продажу необхідно ретельно спланувати рекламну кампанію, що дало б можливість довідатися про існування розробленого програмного продукту та його перевагах усім потенційним споживачам [5; с. 184].

У нашому випадку кількість потенційних споживачів невелика, і розмішувати рекламу в засобах масової інформації економічно недоцільно. Прийнято рішення про розміщення рекламної інформації на основних тематичних форумах і порталах в мережі Internet. При цьому річні витрати на розміщення реклами в глобальній мережі складуть:

$$Z_{pi} = Z_{pr} + M \cdot Z_{pm}, \quad (13)$$

де Z_{pr} — витрати на первинне розміщення реклами;

Z_{pm} — плата за щомісячну підтримку рекламних повідомлень;

M — кількість місяців підтримки.

$$Z_{pi} = 650 + 3 \cdot 150 = 1100 \text{ (грн./рік)}. \quad (14)$$

Крім цього, планується організувати пряму адресну рекламу для потенційних споживачів програмного продукту. Ємність ринку збуту — 80 споживачів. Витрати на виготовлення індивідуальних рекламних матеріалів та їх доставку складуть 42 грн./од. Планується на протязі трьох років реалізації проекту охопити адресною ре-

кламою по 25 споживачів на рік, що складе $Z_{pa} = 42 \cdot 25 = 1050$ грн./рік.

Таким чином, загальні щорічні витрати на рекламу становлять:

$$Z_p = Z_{pi} + Z_{pa}; Z_p = 1100 + 1050 = 2150 \text{ (грн./рік)}. \quad (15)$$

При визначенні показників економічної ефективності проекту отриману суму потрібно буде врахувати як додаткові постійні річні витрати з реалізації програмного продукту.

Висновки. Таким чином, навіть при мінімальній відпускній ціні програми річний продаж 4 одиниць програмного продукту вже приносить певний прибуток.

Література

1. Орлов О. С. Технологія розробки програмного забезпечення : навчальний посібник / С. О. Орлов. — 2-е вид. — Спб. : Пітер, 2000. — 480 с.
2. Куренкова В. П. Організаційно-економічні питання завдань і підсистем АСУП. Методичні вказівки / В. П. Куренкова ; Куйбишевський авіаційний інститут. — Куйбишев, 1987. — 36 с.
3. Глухов В. П. Техніко-економічні розрахунки при дипломному проектуванні : навчальний посібник для радіотехнічних спеціальностей вузів / В. П. Глухов ; Авіаційний інститут Самари. — Самара, 1992. — 257 с.
4. Кантор Е. Л. Економіка підприємства / Е. Л. Кантор. — Спб. : Пітер, 2003. — 421 с.
5. Серов В. М. Інвестиційний менеджмент / В. М. Серов. — М. : ІНФРА-М, 2002. — 273 с.

ВИКОРИСТАННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ТА МЕТОДІВ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

Анотація. У статті розглянуто особливості застосування наукових підходів та методів при формуванні рекреаційно-туристичних кластерних структур.

Ключові слова: рекреаційно-туристична діяльність, кластерні структури, наукові підходи та методи, рекреаційне районування, картографічне моделювання.

Summary. The peculiarities of scientific approaches and methods for the formation of recreation and tourism cluster structures.

Key words: recreation and tourism activities, cluster structures, scientific approaches and methods, recreational zoning, cartographic modeling.

Постановка проблеми. Розвиток кластерних структур як чинник активізації економічного розвитку є характерною ознакою сучасного стану управління економічними процесами на мікрорівні, мезо- та макrorівні. Світовий досвід класифікації економіки довів, що вона вирішально впливає на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. На сучасному етапі інноваційної економіки кластерні структури визнані однією з ефективніших виробничих систем. Тому на сьогодні є досить актуальним питання методів та підходів формування кластерів на території України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення формування рекреаційно-туристичних кластерних структур в Україні останніми роками приділяють багато уваги, а саме такі вчені, як С. Соколенко, Д. Стеченко, І. Сміль, В. Гоблик, П. Гудзь, Л. Гонтаржевська, М. Войнаренко та багато ін. Але незважаючи на велику кількість досліджень теоретико-методологічних основ діяльності рекреаційно-туристичних кластерних структур, немає єдиної думки щодо застосування наукових підходів та методів при формуванні кластерних структур у туризмі.

Мета статті — охарактеризувати й дослідити застосування наукових підходів та методів при формуванні кластерних структур рекреаційно-туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу. З розвитком конкуренції підприємства та інші суб'єкти все більше співпрацюють між собою, формуючи таким чином кластерні об'єднання. Кластери можна вважати формою консолідації суб'єктів державного, приватного і громадського секторів, які мають спільні цілі та зацікавлені у співробітництві.

Рекреаційно-туристичний кластер — це система виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних і рекреаційних підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону, які спільно застосовують спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці та інші функціональні структури господарства.

Рекреаційно-туристичні кластерні структури характеризуються великою кількістю кількісних та якісних параметрів. Вони поєднують в собі різноманітні виробничі та економічні комплекси, адміністративні, транспортні, торговельні та інші організації. До того ж усі ці об'єкти можуть бути розміщені в різних природних, еколого-економічних та соціальних середовищах. Тому для формування рекреаційно-туристичних кластерних структур необхідно використовувати значну кількість наукових підходів та методів.

Під час організації досліджень рекреаційно-туристичної сфери слід розмежовувати поняття «науковий підхід» та «метод» [1, с. 27].

Науковий підхід визначає спрямування дослідження, початок наукового пошуку та логіку вивчення будь-якого процесу або явища. Обраний науковий підхід орієнтує на вибір конкретних методів вирішення проблеми.

Метод — це спосіб досягнення конкретного завдання; шлях пізнання і практичного перетворення реальної дійсності, система прийомів та принципів, що регулює практичну і пізнавальну діяльність людини.

Для формування рекреаційно-туристичних кластерних структур використовують такі наукові підходи та методи, а саме: історичний підхід, галузевий підхід, міжгалузевий підхід, системний підхід, комплексний підхід, екологічний підхід, програмно-цільовий підхід, синергетичний підхід; метод районування рекреаційно-туристичних територій та метод картографічного моделювання.

Історичний підхід дозволяє простежити за рекреаційно-туристичною діяльністю у часі, дає змогу виявити динаміку розвитку рекреаційно-туристичних кластерних структур та науково обґрунтувати зміни у майбутньому цих систем.

Під час використання галузевого підходу значна увага приділяється чинникам, що впливають на розвиток рекреаційно-туристичної сфери. Для цього наукового підходу характерні факторний та порівняльний види аналізу, які да-

ють змогу обирати території, найбільш сприятливі для створення кластера.

Міжгалузевий підхід сприяє аналізу сукупності галузей, які тісно взаємодіють при виробництві рекреаційно-туристичних послуг та використанні природно-ресурсного потенціалу території [1, с. 29].

Оскільки кластерна модель як засіб економічних стосунків є за своєю суттю складною системою, то доцільним є використання системного підходу при формуванні цієї моделі.

Будь-яку систему можна визначити як сукупність, комбінацію або набір взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле. Поняття системи ґрунтується на таких положеннях [2, с. 56]:

- вона є множиною взаємопов'язаних частин;
- усі елементи множини знаходяться у взаємній залежності;
- вивчення будь-якого елемента субмножини дає можливість виявити властивості єдиного цілого;
- ця сукупність елементів сформована таким чином, щоб реалізувати певне призначення.

Система, у свою чергу, може включати в себе низку підсистем, об'єднаних єдиним процесом функціонування частин або елементів. Вони реалізують певну операцію (програму), необхідну для досягнення мети, що поставлена перед системою.

Одним із головних напрямів реалізації системного підходу в дослідженні будь-яких процесів і явищ, у тому числі економічних, є використання принципів цілісності, всебічності, системотворчих відносин частин і елементів, субординації, динамічності, випереджального відображення.

Розглядаючи можливість застосування системного підходу до формування кластерів, необхідно дотримуватися таких принципів [3, с. 22]:

1) остаточної (глобальної, генеральної) мети — функціонування та розвиток кластерної системи і всіх її учасників мають спрямовуватися на досягнення генеральної мети — підвищення конкурентоспроможності. Усі зміни в управлінні кластером потрібно оцінювати з цього погляду;

2) єдності (цілісності) — кластер розглядається «ззовні» як єдине ціле, однак водночас необхідно досліджувати окремі складові системи, що взаємодіють, — діяльність учасників кластерів;

3) ієрархії — виявлення або створення у системі ієрархічних зв'язків, модулів, цілей. Оскільки кластер за своєю суттю є механізмом співпраці заради досягнення спільної мети, тобто відсутня чітка ієрархія, то необхідним стає визначення послідовності, в якій розглядатимуться складові кластерної системи;

4) невизначеності — дослідження кластерної системи відбувається у мінливому середовищі, з певним фактором ризику, коли передбачити перебіг функціонування не завжди видається можливим через багатогранність учасників процесу кластеризації;

5) функціональності — структура системи тісно пов'язана та зумовлена її функціями. У разі появи нових учасників кластера з новими функціями або змінами у функціональному розподілі між вже наявними доцільно змінювати структуру кластерної системи, а не намагатися «прив'язати» ті чи інші нові (видозмінені) функції до старої структури;

6) розвитку — здатність до вдосконалення, розвитку кластерної системи, що зумовлюється її багатогранністю та умовами функціонування. Такий розвиток (за умови збереження певних якісних властивостей) передбачає здатність до перепідготовки кадрів, самонавчання, самоорганізації тощо;

7) децентралізації — розумний компроміс між повною централізацією системи та здатністю реагувати на вплив зовнішнього середовища окремих учасників кластера.

Вихідним пунктом будь-якого системного дослідження є уявлення про цілісність досліджуваної системи. Розглядаючи кластер як систему, необхідно виокремити його складові, властивості, функції та їх місце в межах цілого.

Загалом реалізація системного підходу дасть змогу ефективніше управляти сконцентрованими у рекреаційно-туристичних кластерах виробничими підприємствами, організаціями ринкової інфраструктури, підприємствами та організаціями обслуговування, науково-дослідними установами, а також іншими організаціями інноваційної, транспортної та інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури тощо.

Кластери — своєрідні комплекси підприємств, дослідницьких центрів, наукових установ, органів державного управління, профспілок, громадських організацій тощо, які пов'язані технологічним ланцюжком і доповнюють один одного. Комплекси є альтернативою комплексного підходу, властивому представникам традиційної схеми розвитку, і характеризують сформовану глобальну економіку як мережеву систему [4, с. 36]. Комплексний підхід орієнтує на всебічне вивчення рекреаційно-туристичної діяльності у взаємозв'язку з внутрішніми і зовнішніми чинниками та процесами.

Екологічний підхід розкриває сутність процесів взаємодії рекреаційно-туристичних кластерних структур з природним середовищем. Цей підхід використовується для обґрунтування напрямів розвитку рекреаційно-туристичного природокористування.

Програмно-цільовий підхід передбачає визначення програми вирішення проблемних ситуацій, яка узгоджена за всіма видами проблемних ресурсів, виконавцями і термінами реалізації. Суть методології програмно-цільового підходу зводиться до таких аспектів: формування системи цілей управління та способів розв'язання кожної проблеми; визначення шляхів вирішення завдань і вибору оптимального

варіанта; розробки програми або стратегічного плану вирішення проблем, усунення перешкод для досягнення поставлених цілей; визначення ресурсів і строків виконання програми й досягнення кінцевої мети [5, с. 103–104].

Синергетичний підхід ґрунтується на резонансних порушеннях окремих компонентів системи, які взаємодіють між собою. Використання цього наукового підходу обумовлено нерівномірністю розвитку рекреаційно-туристичної діяльності.

У вивченні методів формування рекреаційно-туристичних кластерних структур значне поширення набули класичні методи дослідження рекреаційної географії, зокрема спосіб районування рекреаційно-туристичних територій. Рекреаційне районування — це вид функціонального, галузевого районування, що відображає тільки один аспект (рекреацію).

Головними ознаками рекреаційного районування є рівень рекреаційного освоєння території і структура рекреаційно-туристичних функцій (лікувальна, оздоровча, туристична, екскурсійна). У процесі рекреаційно-туристичного районування кластерних структур ключовою ознакою повинна бути прийнятність тих чи інших теоретичних типів планувальних структур рекреаційно-туристичних систем для удосконалення просторової структури у межах конкретних адміністративних одиниць (областей) країни. Для вирішення цього питання пропонують використання існуючих методологічних особливостей районування взагалі та рекреаційного районування зокрема.

Вивчення закономірностей розвитку і функціонування рекреаційно-туристичного кластера нерозривно пов'язане з проблемою виявлення взаємовідносин як між окремими елементами виробничої сфери кластера (туристичні фірми, туроператори, заклади розміщення, заклади харчування, екскурсійні бюро та ін.), так і невиробничої сфери (зклади освіти, фінансові установи, інформаційні бюро, рекламні агентства та ін.). Для покращення відносин, що склалися, їхнього управління, прогнозування і подальшого розвитку необхідні знання про характер існуючих між ними зв'язків, характер причин, які викликають те чи інше явище, а також про наслідки.

У зв'язку з необхідністю вирішення цієї проблеми в територіальному аспекті виникає питання про ефективність використання методу картографічного моделювання — сукупності операцій з картами, спрямованих на отримання нової інформації про рекреаційно-туристичні об'єкти.

Картографічне моделювання включає і створення карт, але на перший план висувається розробка методів використання вже створених карт, їх спільний аналіз. Основну увагу слід приділяти складній картографічній моделі, яка являє собою

набір карт або картографічних характеристик і дозволяє отримати таку додаткову інформацію про досліджуваний об'єкт, яку кожна карта зокрема дати не може [6, с. 57].

Існуючі карти за функціональним призначенням науковці поділяють на три групи. Перша група — карти, які створюються для туристів, мисливців, рибалок, так звані туристичні. Вони містять специфічну рекреаційну інформацію про регіон, його привабливість. Друга група карт призначена для дослідників рекреаційно-туристичної діяльності та організаторів відпочинку і містить інформацію про форми організації та обслуговування туристичних об'єктів, про рекреаційні міграції (потоки рекреантів), обсяг і якість рекреаційних та туристичних ресурсів, про відпочинок як соціально-економічне явище.

Вказані карти служать джерелом інформації, яка використовується для виконання проектно-планових робіт і для виявлення закономірностей територіальної організації відпочинку. Ця група карт найбільше відповідає поняттю рекреаційних. Третю групу складають карти, які хоча і не призначені для дослідників і організаторів відпочинку, але можуть містити корисну для них інформацію. Це різноманітні економіко- і фізико-географічні карти, за допомогою яких можна отримати уявлення про зв'язки рекреаційного використання території з нерекреаційним.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, рекреаційно-туристичний кластер — це система виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних і рекреаційних підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону, які спільно застосовують спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці та інші функціональні структури господарства.

Рекреаційно-туристичні кластерні структури характеризуються великою кількістю кількісних та якісних параметрів. Вони поєднують в собі різноманітні виробничі та економічні комплекси, адміністративні, транспортні, торговельні та інші організації. До того ж всі ці об'єкти можуть бути розміщені в різних природних, еколого-економічних та соціальних середовищах. Тому для формування рекреаційно-туристичних кластерних структур необхідно використовувати значну кількість наукових підходів та методів.

Література

1. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком туризму : навч. посіб. / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий та ін. ; за ред. Д. М. Стеченка. — К. : Знання, 2012. — 455 с.
2. Стеченко Д. М. Методологія наукових досліджень : підручник / Д. М. Стеченко, О. С. Чмир. — К. : Знання, 2005. — 309 с.

3. Кустовська О. В. Методологія системного підходу та наукових досліджень : курс лекцій / О. В. Кустовська. — Тернопіль : Економічна думка, 2005. — 124 с.

4. Крайник О. Кластери як інструмент економічного розвитку регіону / О. Крайник // Науковий вісник. — 2010. — Вип. 5. — С. 36–43.

5. Гудзь П. В. Методичні основи використання програмно-цільового підходу в управлінні інвестиційною діяльністю розвитку металургійного підприємства / П. В. Гудзь, І. А. Нечаєва // Екон. вісн. Донбасу. — 2010. — № 1 (19). — С. 103–104.

6. Андрусяк Н. Методичні підходи до вивчення територіально-рекреаційних систем: теоретичний аспект / Н. Андрусяк // Наукові записки. — 2011. — № 1. — С. 53–60.

7. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : підручник / Д. М. Стеченко. — К. : Вікар, 2006. — 396 с.

8. Гоблик В. В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / В. В. Гоблик ; ДНВЗ «Ужгородський національний університет». — Ужгород, 2009. — 24 с.

9. Семенов Г. А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки : монографія / Г. А. Семенов, О. С. Богма. — Запоріжжя : КПУ, 2008. — 244 с.

10. Смаль І. В. Туристичні та санаторно-курортні кластери в Україні: перспективи та проблеми створення / І. В. Смаль // Туристично-краєзнавчі дослідження. Вип. 4. — К. : Нац. турист. організація, 2002. — 456 с. — С. 224–225.

УДК 332.14:658

О. К. Скрыль

ОСОБЕННОСТИ ТРАКТОВКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Анотація. У статті проаналізовані підходи до трактування економічної категорії «економічна стійкість промислових підприємств». На основі проведеного аналізу сформульовано авторське визначення економічної стійкості промислового підприємства, в якому враховується перелік складових елементів і чітко визначена мета забезпечення економічної стійкості.

Ключові слова: економічна стійкість промислових підприємств, елементи економічної стійкості.

Summary. In the article various approaches to treatment of the economic category «economic stability of industrial enterprises» were analysed. On the basis of the conducted analysis was formulated author's determination of economic stability of industrial enterprise in which the list of components of the economic stability and a particular purpose of providing economic stability were considered.

Key words: economic stability of industrial enterprises, elements of economic stability.

Постановка проблемы. Развитие экономики страны существенно определяется развитием всех структурных элементов, в особенности промышленных предприятий. Устойчивое развитие каждого отдельного промышленного предприятия позволяет всей хозяйственной системе государства не только сохранять тенденции своего развития, но и обеспечивать ее качественный подъем и выход на международные рынки с новыми конкурентоспособными товарами, что определяет важность решения этой проблемы в социально-экономическом развитии страны [1]. К этому можно добавить объективные требования растущих объемов реализации конкурентоспособной продукции,

усложнение хозяйственных связей, динамично изменяющиеся условия внешней среды. Поэтому разработка и практическое применение инструментов обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий являются актуальными и необходимость в разработке этого направления непрерывно возрастает.

Проблемы в обеспечении экономической устойчивости связаны, в первую очередь, с разногласиями у руководства в видении перспектив развития промышленного предприятия и, следовательно, с неоднозначностью в выборе применяемых подходов к диагностированию существующего положения субъекта хозяйствования и прогнози-

© О. К. Скрыль, 2014

рованию влияния на него внешних факторов, что обусловлено различием в понимании сущности категории «экономическая устойчивость» [2].

Анализ последних исследований и публикаций.

Вопросам изучения экономической категории «экономическая устойчивость промышленных предприятий» посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых особенно следует отметить Э. Т. Алимову, И. В. Брянцеву, В. М. Рябова, Э. Р. Мисхожева, С. В. Цареву. Однако, несмотря на широкую степень изученности данной проблемы, многие вопросы, связанные с комплексностью трактовки категории экономической устойчивости и, соответственно, методов ее управления, остаются открытыми, что и обусловило выбор тематики статьи.

Цель исследования — выявить особенности и ключевые характеристики категории «экономическая устойчивость промышленного предприятия» и сформулировать соответствующее авторское определение.

Изложение основного материала. Несмотря на то, что научное направление, которое изучает экономическую устойчивость промышленных предприятий, сформировалось не очень давно, категория «экономическая устойчивость промышленного предприятия» разработана достаточно, но еще не активно используется менеджментом промышленных предприятий.

Экономическая устойчивость как специальная научная категория впервые возникла в связи с необходимостью решения вопросов, связанных с оптимизацией использования ограниченных видов ресурсов в период кризисных тенденций в энергетике в периоды 1973 и 1979 гг., и к настоящему времени дала начало отдельному направлению исследований.

Экономическая устойчивость — категория комплексная, как и сама хозяйственная деятельность. Соответственно, существуют и различные подходы к ее определению на различных уровнях хозяйственных процессов.

В самом общем виде экономическая устойчивость промышленного предприятия представляет собой такое состояние, когда обеспечивается получение постоянного положительного экономического эффекта от производственной деятельности в течение длительного времени. Иначе говоря, результаты деятельности хозяйствующего субъекта должны всегда превосходить произведенные для их получения затраты [3].

Экономическую устойчивость можно понимать как такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором параметры, характеризующие его социально-экономическое положение, сохраняют равновесие и находятся в заданных пределах при воздействии на него факторов внутренней и внешней среды; или как равновесное сбалан-

сированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства устойчивого экономического роста, в длительной перспективе, с учетом важнейших внешних факторов [4].

Так как экономическая устойчивость характеризует состояние промышленного предприятия по отношению к внешним воздействиям, то более устойчивым является такое его состояние, которое при равных внешних воздействиях и внутренних сдвигах подвержено меньшим изменениям и отклонениям от прежнего состояния [1]. Из этого следует, что свойство экономической устойчивости промышленного предприятия по отношению к внешним воздействиям является внутренним свойством самого промышленного предприятия.

Таким образом, экономическую устойчивость следует рассматривать как свойство внутренней среды промышленного предприятия, которое проявляется во время влияния факторов внешней среды на его деятельность.

С позиции экономической кибернетики предприятие как хозяйственная система является экономически устойчивым, если способно найти оптимальное соотношение между всеми ее элементами, установить связи между ними, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне, эффективно противодействуя возмущающему воздействию внешней среды [1]. Рассматривая же экономическую устойчивость с позиции функционирования хозяйственных систем, можно утверждать, что любая экономическая система приспосабливается к изменениям внешней среды путем изменения собственной структуры, то есть, таким образом, устойчивость промышленного предприятия определяется гибкостью его организационной структуры [5].

Как можно видеть из приведенных определений, в настоящее время существует множество точек зрения различных авторов на определение категории «экономическая устойчивость промышленного предприятия». Анализируя различные подходы к определению данной экономической категории, можно сделать вывод, что в целом устойчивое развитие промышленного предприятия достигается в процессе стратегического и оперативного управления такими его составляющими, как: инвестиционная активность, инновационная активность, конкурентоспособность продукции, способность к диверсификации при сохранении уровня конкурентоспособности продукции, финансовая устойчивость, организационно-экономическая гибкость, реакция на внешнюю среду.

Экономическую устойчивость с точки зрения особенностей реакции на изменения условий функ-

ционирования промышленного предприятия можно классифицировать следующим образом [1, 6]:

- внешняя экономическая устойчивость;
- внутренняя экономическая устойчивость.

Внешняя экономическая устойчивость характеризует способность предприятия адаптироваться к воздействию природных, экономических, политических, социальных, демографических и производственно-технологических факторов внешней среды. Другими словами, под внешней устойчивостью понимается бесконфликтное взаимодействие промышленного предприятия с внешней средой: потребителями, конкурентами, поставщиками, финансово-кредитными учреждениями, налоговыми и другими контролирующими органами [1].

Внутренняя экономическая устойчивость характеризует способность промышленного предприятия отвечать на изменение состояния производственных, информационных, трудовых, финансовых ресурсов и социальной сферы наиболее эффективными решениями. В данном случае могут применяться методы как морально-го (например, повышение квалификации за счет средств предприятия), так и материального стимулирования. В основе обеспечения достижения внутренней устойчивости лежит реализация принципа активного реагирования на изменение различных ее факторов.

Таким образом, внутренняя устойчивость — это пропорциональность всех звеньев промышленного предприятия, обеспечивающих положительную динамику основных финансово-экономических показателей его деятельности и расширенное воспроизводство.

Внешний и внутренний виды экономической устойчивости во взаимодействии формируют экономическую устойчивость промышленного предприятия в целом. Внешняя среда оказывает влияние на внутреннюю экономическую устойчивость предприятия, а достижение внутренней экономической устойчивости благоприятно отражается на внешней среде, обеспечивая промышленному предприятию высокую конкурентоспособность и соответствующий имидж.

Экономическую устойчивость промышленного предприятия необходимо понимать как совокупность взаимообусловленных и взаимосвязанных составных частей целостной системы, которые при изменении параметров внешней среды обеспечивают промышленному предприятию способность осуществлять эффективную и бесперебойную деятельность: наличие запаса ресурсов (ресурсного потенциала), сбалансированный процесс функционирования. Сбалансированность достигается путем обеспечения оптимального количественного соотношения между элементами системы. Поэтому экономическая устойчивость промышленных предприятий предусматривает такое состояние,

при котором обеспечивается максимально согласованное взаимодействие всех элементов системы [7]. В этой связи возникает и проблема обеспечения адекватности методов управления развитием предпринимательской деятельности в конкурентной экономике с учетом внешней и внутренней устойчивости предприятий.

При изучении вопросов управления экономической устойчивостью промышленных предприятий часто концентрируются на вопросах их финансовой стабильности и инвестиционной деятельности. Исходя из такого представления данной проблемы, финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами путем эффективного их использования, способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Именно поэтому финансовая устойчивость, формируемая в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности, является главным компонентом экономической устойчивости промышленного предприятия [8].

Этому же соответствует позиция А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева относительно того, что устойчивость экономического состояния предприятия характеризует соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования. То есть сущностью экономической устойчивости промышленного предприятия является обеспечение всего объема необходимых факторов производства, обусловленного производственными потребностями промышленного предприятия, источниками их формирования. Поэтому обобщающим показателем экономической устойчивости промышленного предприятия является излишек или недостаток финансовых средств для формирования факторов производства, образующийся в виде разности между суммой источников финансовых средств и стоимостью факторов производства [9].

Однако мнение, что общая экономическая устойчивость предприятия заключается лишь в движении денежных потоков, которые обеспечивают постоянное повышение поступления средств (доходов) над их расходом (затратами), не позволяет комплексно учитывать все факторы внешней и внутренней экономической устойчивости предприятий. В связи с этим необходимо проанализировать подходы к управлению экономической устойчивостью промышленного предприятия с точки зрения структурных элементов.

Так, С. В. Недосекин определяет следующие структурные элементы экономической устойчивости: производственная, социальная, организационная, финансовая, организационная устойчивость и устойчивость культуры управления, обуславливающие деятельность предприятия.

Ю. В. Богатин предлагает следующие укрупненные виды деятельности, на основе анализа которых может быть проведена оценка уровня экономической устойчивости: организационно-технологическая; снабженческая; производственная; маркетинговая; финансово-экономическая.

М. В. Беднягина выделяет следующие подсистемы экономической устойчивости: финансовую, производственно-техническую, коммерческую, организационную, инновационную, социальную [10]. Так, А. Н. Фоломьев для промышленных предприятий формирует ряд составляющих их экономической устойчивости: финансовая устойчивость, качество, конкурентоспособность продукции, конкурентоспособность технологических укладов, эффективность производственной и коммерческой деятельности, инновационность хозяйствования, гибкость конструкции предприятия, способность к диверсификации производства и продукции, воспроизводственная комплексность.

Таким образом, для более полного и тщательного анализа экономической категории «экономическая устойчивость промышленного предприятия» и возможности в дальнейшем разработки эффективных механизмов управления экономической устойчивостью промышленного предприятия следует выделить следующие составные элементы экономической устойчивости, которые фактически отражают направления деятельности соответствующих подсистем промышленного предприятия:

- финансовая;
- производственно-технологическая;
- рыночная (маркетинговая);
- организационно-управленческая;
- социальная (кадровая) устойчивость.

Данные элементы экономической устойчивости промышленного предприятия являются взаимосвязанными и взаимозависимыми.

Под *финансовой устойчивостью* промышленного предприятия предлагается понимать его способность в обозримом финансовом будущем не иметь просроченных платежей по своим обязательствам. Финансовая устойчивость создается рациональным распределением и использованием финансовых ресурсов, обеспечивающих рентабельное использование капитала при сохранении возможности получения кредитов и платежеспособности в условиях допустимого уровня риска.

Производственно-технологическая устойчивость промышленного предприятия ассоциируется с ростом эффективности использования всех видов ресурсов (материально-технических, информационных, трудовых), внедрение новой техники и технологий, рост уровня механизации производства, выпуск новых видов продукции (в том числе наукоемкой продукции), совершенствование организации труда, производства и управления.

Сочетание финансовой устойчивости предприятий с производственно-технологической устойчивостью создает основу для *рыночной устойчивости* промышленного предприятия (третья составляющая экономической устойчивости), которая трактуется как устойчивая конкурентоспособность промышленного предприятия в любой момент времени в рамках заданного периода [7].

В обеспечении экономической устойчивости промышленных предприятий существенную роль играет *организационно-управленческая* составляющая, которая определяется деятельностью, связанной с совершенствованием организации производства, труда и управления и подразумевает такую структуру управления на промышленном предприятии, при которой обеспечивается отсутствие текучести кадров, четкость и последовательность принимаемых решений, контроль над их исполнением, распределение ответственности, постоянство партнеров и т. д. [11].

Социальная устойчивость промышленного предприятия зависит от осуществляемой на нем социальной политики, деятельности, направленной на социальное развитие коллектива. Следует особенно отметить, что социальный и организационно-управленческий виды устойчивости определяются активностью и эффективностью внутривозрастных отношений, сложившихся на промышленном предприятии.

Базируясь на критическом анализе рассмотренных подходов к трактовке категории экономической устойчивости промышленного предприятия, сформулируем принципы, которые положены в основу авторского определения данной категории [4; 10; 12].

Принцип 1 — многоаспектности: экономическая устойчивость промышленного предприятия состоит из взаимосвязанных и взаимозависимых структурных элементов, степень развития каждого из которых влияет на общее состояние экономической устойчивости хозяйствующего субъекта. Таким образом, исследование экономической устойчивости промышленного предприятия не может быть ограничено рамками оценки лишь одного ее элемента.

Принцип 2 — динамичности: экономическая устойчивость промышленного предприятия является динамической категорией, которая связана с изменением состояний промышленного предприятия во времени и, соответственно, характеризует его способность к восстановлению экономического равновесия. На основе изложенных принципов можно сформулировать следующее определение: экономическая устойчивость промышленного предприятия — это такой результат взаимосвязи финансовой, производственно-технологической, маркетинговой, организационно-управленческой и социальной деятельности, который позволяет

обеспечивать непрерывный процесс получения прибыли независимо от действия дестабилизирующих факторов внешней среды.

Выводы. Таким образом, анализ различных подходов к экономической категории «экономическая устойчивость промышленного предприятия» позволил предложить авторское определение экономической устойчивости промышленного предприятия, в котором учитывается перечень составных элементов и четко определена цель обеспечения экономической устойчивости.

Литература

1. Корчагина Е. В. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике / Е. В. Корчагина // Проблемы современной экономики. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2005. — № 3/4 (15/16). — С. 23–30.
2. Криворотов В. С. Предпосылки формирования механизма экономической устойчивости предприятий / В. С. Криворотов // Матер. междунар. науч. конф. «Экономическая политика государства на Юге современной России», Сочи. — 2006. — С. 41–46.
3. Процюк Е. Н. Методологические аспекты оценки экономической устойчивости предприятия / Е. Н. Процюк // Региональная экономика. — 2007. — № 1. — С. 101–104.
4. Кульбака Н. А. Сущность и факторы экономической устойчивости предприятия / Н. А. Кульбака // Материалы международной научно-практической конференции, 23–24 ноября 2001 г. — Донецк, 2001. — С. 15–21.
5. Тараненко А. А. Организационные аспекты обеспечения экономической устойчивости предприятий торговли / А. А. Тараненко // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». — 2011. — № 3 (6). — С. 43–47.
6. Алимова Э. Т. Выявление факторов, обеспечивающих экономическую устойчивость предприятий / Э. Т. Алимова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. — 2010. — № 1. — С. 89–91.
7. Штембуляк Д. О. Экономическая устойчивость предприятия как необходимое условие выживания в современных условиях хозяйствования / Д. О. Штембуляк // Экономика и менеджмент. — 2009. — № 10. — С. 35–37.
8. Рябов В. М. Устойчивое развитие промышленных предприятий в современных условиях / В. М. Рябов // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. — 2011. — № 4 (18). — С. 271–273.
9. Мисхожев Э. Р. Теоретико-методологические проблемы измерения и обобщения показателей оценки экономической устойчивости предприятия / Э. Р. Мисхожев // Аудит и финансовый анализ. — 2010. — № 04. — С. 118–123.
10. Беднягина М. В. Управление экономической устойчивостью предприятия / М. В. Беднягина // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении : сб. науч. тр. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. — Вып. 10. — С. 14–22.
11. Жигалова В. Н. Экономическая устойчивость предприятия на этапе перехода к новому типу развития / В. Н. Жигалова // Вестник Томского гос. ун-та. — № 302. (Сентябрь). — С. 149–151.
12. Сулейманова Ю. М. Управление инновационным развитием предприятия по критерию устойчивости / Ю. М. Сулейманова // Труды VII Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций. Т. II. Импульс-2010. — Томск, 2010. — С. 51–56.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.12

В. К. Антошкін

РІВЕНЬ І ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

Анотація. У статті надано теоретичне обґрунтування категорії «соціальна безпека», зокрема її регіональних особливостей, а також проаналізовано рівень і якість життя населення регіонів.

Ключові слова: соціальна безпека, регіональна безпека, зайнятість населення.

Summary. The article gives a theoretical substantiation of the category of «social security», in particular its regional features, as well as analysis of the level and quality of life in the regions.

Key words: social security, regional security, employment of the population.

Постановка проблеми. Соціальна безпека — це і якість соціальної інфраструктури, і її розвиток, якість послуг населенню, доступність соціальних послуг для більшості населення. У забезпеченні соціальної безпеки має значення також якість навколишнього середовища: екологічна стійкість, зниження ризиків і можливої шкоди від природних і техногенних катастроф, дискомфортності життя населення в екстремальних і суворих кліматичних умовах. Соціальна безпека включає забезпечення безпеки життя населення — запобігання насильства і злочинів проти особи і власності, зниження ризиків і можливої шкоди від терористичних та інших загроз. Важливим індикатором її є задоволеність людей своїм життям: поліпшення соціального самопочуття, відсутність розбіжностей в уявленнях про якість життя суспільства і влади. Нарешті, соціальна безпека визначається рівнем життя населення, реальними доходами, забезпеченістю житлом, подоланням бідності і припустимим рівнем соціально-економічної нерівності. Сьогодні соціальні проблеми в Україні повинні вирішуватися шляхом підвищення якості та рівня життя людей, і це об'єднує всі ці пріоритетні програми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні питання методики оцінки економічної безпеки є предметом наукових досліджень вчених: Ш. Л. Монтеск'є [1], Ю. Д. Кунова [2] Ф. І. Євдокимова, Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьова, О. М. Ляшенко та ін.

Таким чином, в більшості робіт з оцінки соціально-економічної безпеки аналізується її національний рівень, проте, враховуючи наявність безлічі регіональних проблем, очевидна необхідність оцінки економічної безпеки на рівні регіону на основі комплексного аналізу її стану, що враховує всі аспекти економічної безпеки регіонального рівня.

Метою статті є аналіз рівня і якості життя населення та їх вплив на соціально-економічну безпеку, а також систематизація понять у галузі

економічної безпеки і теоретичне обґрунтування категорії «соціальна безпека» на базі сукупності об'єктивних критеріїв і параметрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У громадській організації і людських відносинах безпека має істотне значення. Її роль визначається тим, що небезпечні умови не сприяють продуктивній праці і відволікають від неї людей, вимушених витрачати свої сили, ресурси і кошти на боротьбу зі спрямованими проти них небезпеками. Не випадково Ш. Монтеск'є (1689–1755) у своїй фундаментальній праці «Про дух законів» (1748 р.) зауважив, що безпека — перша форма свободи [1]. Безпека створює необхідні умови і передумови для творчої діяльності людей, поліпшення їх добробуту і збільшення суспільного багатства. Звичайно, витрати на безпеку складають вагомий частку в державному бюджеті, бюджетах корпорацій і приватних осіб, але вони виправдані та необхідні.

Система соціальної безпеки включає різні напрямки [2]: глобальна і регіональна безпека: національні інтереси, громадська безпека і стратегічна стабільність; громадська безпека: соціально-економічна, національно-культурна, екологічна, інформаційно-технологічна та ін.; особиста безпека в сучасній суспільно-політичній обстановці і умовах виробництва, безпека в надзвичайних ситуаціях і в екстремальних умовах.

Соціальна безпека розглядається як можливість людини задовільнити свої потреби, поєднувати індивідуальні та суспільні інтереси. Вона досягається тоді, коли забезпечується нормальний рівень життя населення, що відображає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб людини, який складається з декількох компонентів: розміру реальних душевих доходів; обсягу споживаних благ і використовуваних послуг; сталих цін на товари та послуги; забезпеченості житлом; доступності освіти, медичного, культурного обслуговування, екологічної безпеки і т. д.

© В. К. Антошкін, 2014

До вирішення всіх цих питань необхідний комплексний підхід:

- питання здоров'я населення,
- демографічний розвиток,
- зростання освіченості,
- моральні, духовні та культурні цінності,
- підтримка соціально вразливих груп населення,
- зміцнення інституту сім'ї,
- розвиток інститутів громадянського суспільства,
- забезпечення прав і свобод громадян.

Все це визначає якість нашого суспільства — головну мету соціальної безпеки. Важливим з точки зору соціальної безпеки є якість трудового життя як забезпечення ефективної зайнятості населення та захисту працівників у сфері праці.

Повною мірою це стосується проблеми зайнятості населення, яка набуває тієї гостроти і глобальності, що піднімає її статус до національного масштабу. Формування і регулювання ринку праці, без перебільшення, опиняється в епіцентрі не тільки економічних, а й соціально-політичних процесів. Як свідчить аналіз, сучасний стан ринку праці і зрушення, що відбуваються в його структурі, несуть у собі потенційну можливість соціальної нестабільності, гальмування економічного оздоровлення країни.

Відомо, що основою національної безпеки і здійснення відповідної економічної політики є національні інтереси країни. Тому в системі факторів національної економіки політика зайнятості насамперед має розглядатись в ракурсі її відповідності пріоритетним національним інтересам України: створенню громадянського суспільства, зміцненню державних структур влади, досягненню політичної та соціальної стабільності, структурній перебудові економіки тощо.

Аналіз свідчить, що згадані вище процеси можуть становити загрозу національній безпеці принаймні у двох напрямках [3].

Перший — це економічна безпека держави. Низька професійна та територіальна мобільність населення, професійна деградація та втрата кваліфікації внаслідок тривалого перебування у стані безробіття (відкритого чи прихованого) і відтоку у сферу тіньової зайнятості, виїзд за межі країни висококваліфікованих спеціалістів — ці та інші негативні явища стають гальмом на шляху реалізації таких пріоритетних національних інтересів, як подолання економічної кризи, структурна перебудова економіки, збереження і підвищення науково-технічного потенціалу.

Другий, не менш важливий напрям — це соціально-політична стабільність країни. Нагромадження негативних явищ у сфері зайнятості породжує цілу низку конфліктогенних факторів економічного, соціального і психологічного ха-

рактеру. Соціальна напруга в суспільстві і загроза виникнення конфліктів різного рівня значною мірою визначаються саме становищем різних груп населення на ринку праці.

Причини виникнення недовіри на ринку праці мають, як правило, загальноекономічний характер. Головними з них є: відрив економічної політики від реального стану і тенденцій розвитку ринку праці; нераціональна структура економіки (галузева, територіальна, технологічна, інституційна); зовнішньоекономічні чинники (зокрема, паливно-енергетична і сировинна залежність, неконтрольований імпорт тощо); фінансова і цінова нестабільність; неконкурентоспроможність продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках; недостатня ємність внутрішнього ринку; низька інвестиційна активність вітчизняних та закордонних інвесторів; низький рівень заробітної плати і соціальних трансфертів, затримки у їх виплаті.

До найбільш явних недовіри можуть бути віднесені такі, як: різке збільшення робочої сили на реєстрованому ринку праці; збільшення масштабів прихованого безробіття і неконтрольований перехід його у відкриту форму; збільшення часткового безробіття за відсутності механізму соціально прийнятих компенсацій; невідповідність пропускної здатності каналів служби зайнятості тиску на ринок праці; збільшення масштабів тривалості періоду безробіття, перехід його в хронічну форму; загострення проблеми зайнятості для груп ризику, передусім, молоді і жінок з дітьми; зубожіння населення внаслідок довготривалого безробіття, сімейного безробіття, тривалого часткового безробіття; різке скорочення ємності неформального ринку праці (неформальної зайнятості); загострення ситуації на локальних ринках праці (як територіальних, так і професійних).

Не зупиняючись детально на кожній із зазначених проблем, слід підкреслити, що вони мають комплексний, «пакетний» характер. Деформація ринку праці в окремій ланці неминує спричиняє інші суміжні негативні процеси. Наприклад, зайве (відносно її можливостей) навантаження на службу зайнятості веде до збільшення часу пошуку роботи і тривалості перебування у стані безробіття, підриває сімейний бюджет, ще більше загострює проблему зайнятості для найвразливіших верств населення і т. д.

Отже, будь-який дисбаланс, що виникає на ринку праці, якщо його своєчасно не локалізувати, має тенденцію розростатись, охоплюючи всю систему зайнятості населення і спричинюючи посилення соціального невдоволення. У зв'язку з цим в інтересах здійснення збалансованої і такої, що відповідає пріоритетним напрямкам національної політики, зайнятості виникає необхідність: по-перше, оцінити реальні недовіри, що можуть виникнути на ринку праці у зв'язку з по-

глибленням реформ в умовах існування рудиментів колишньої затратної (неконкурентної) економіки; по-друге, визначити засоби нейтралізації та шляхи відвернення цих недоліків, забезпечити створення відповідних організаційних, правових та економічних засад.

Із числа можливих недоліків насамперед слід відзначити наслідки невідворотних структурних зрушень в економіці. Відповідно, набиратимуть силу імпульси, що продукують зростання безробіття структурного характеру. У зв'язку з цим виникають складні проблеми працересурсного маневру, налагодження паралельно із масштабною санацією підприємств компенсаційних процесів у сфері зайнятості, реструктуризації кадрів підприємств та ін. Тут тісно змикаються макроекономічні процеси та їх забезпечення (фінансове, організаційне, інформаційне) на мікрорівні.

Інвестиційні та фінансові потоки мають бути погоджені зі станом локальних ринків праці і можливостями системи зайнятості населення.

У сучасних умовах особливого значення для оцінки стану на ринку праці набуває процес приватизації. Значного поширення дістала думка про те, що в умовах неконкурентоспроможної економіки, якою, на превеликий жаль, переважно є ще економіка України, приватизація сприяє швидкому скороченню персоналу.

Водночас ця цілком логічна позиція поки що не підтверджується практикою реальної приватизації, яка в основному виявляє нейтральність до зрушень на ринку праці.

Таким чином, за існуючих умов приватизації цей процес загалом не посилює загрозливих тенденцій відносно стану зайнятості. Але в більш віддаленій перспективі, особливо у зв'язку з акумуляцією власності і збільшенням ролі іноземних інвесторів, ситуація може докорінно змінитися. Враховуючи цю обставину, при формуванні науково-методичної бази політики зайнятості на перспективу необхідно передбачити, як окрему розробку, визначення і обґрунтування заходів (механізмів), спрямованих на пом'якшення наслідків скорочення зайнятості як на приватизованих підприємствах з надлишковою робочою силою, так і взагалі на підприємствах, що підлягають реструктуризації.

Серйозні наслідки може мати також обмеження можливостей для неформальної зайнятості — як внаслідок звуження масштабів споживання основної маси населення, так і в результаті витіснення з ринку (у тому числі шляхом адміністративних обмежень) найбільш поширених видів неформальної зайнятості (вулична торгівля, економічний туризм тощо).

Не можна не враховувати також можливі наслідки відкритості економіки. Збільшення сукупної пропозиції на товарному ринку за рахунок імпорту при низькій конкурентоспроможності

вітчизняної продукції загрожує внутрішньому попиту на неї. Погіршення фінансових можливостей власних виробників, зниження їхньої інвестиційної активності — це серйозна і реальна загроза для ринку праці, особливо за умов пасивності закордонних інвесторів.

Зазначені недоліки, звичайно, не вичерпують проблеми державної політики зайнятості. Але саме вони заслуговують на першочергову увагу, оскільки йдеться про комплекс наслідків для ринку праці, безпосередньо пов'язаних з вимогами Міжнародного валютного фонду щодо прискорення ринкових перетворень.

Центральною ланкою політики зайнятості має стати проблема послідовного і контрольованого скорочення прихованого безробіття. При цьому одним із найскладніших і найважливіших завдань є вибір оптимального варіанту дій. Тобто такого, який би забезпечував мінімізацію втрат фінансових, матеріальних і трудових ресурсів у цьому процесі при збереженні докритичного рівня соціальної напруги. Розрахунок має включати такі величини, як: сукупні втрати від прихованого безробіття; втрати при переведенні безробіття у відкриту форму; витрати на ресурсний маневр, потрібний для продуктивної зайнятості відносно зайвих працівників.

Наявна статистична база не дозволяє дати надійну та однозначну оцінку найраціональнішого співвідношення шляхів скорочення прихованого безробіття. Але, незважаючи на це, є підстави попередити про небезпеку найбільш простих і радикальних рішень. Зокрема, такого, як швидке зростання відкритого безробіття за рахунок прихованого. Не менш небезпечним для загального стану ринку праці може виявитися продовження і надалі політики невтручання у відтік населення зі сфери офіційної зайнятості, а також і в процеси, що сприяють існуванню прихованого безробіття (у тому числі і шляхом підтримки частково безробітних).

Серед шляхів реалізації політики зайнятості в умовах, коли поглиблення реформ і здійснення структурної перебудови активізує потенційні економічні і соціальні загрози національній економіці країни, безумовний пріоритет слід віддати напрямам, що сприяють попередженню різкого загострення загроз на ринку праці. У зв'язку з цим політика зайнятості повинна мати комбінований характер і забезпечувати: поступове зменшення масштабів прихованого безробіття; помірне зростання відкритого безробіття; здійснення заходів щодо підвищення авторитету державної служби зайнятості та ефективності працевлаштування; створення умов для активізації руху робочої сили на внутрішньому (в межах підприємства) ринку; сприяння зайнятості у невиробничій сфері і самозайнятості населення; створення умов для ефективної (тобто такої, що гарантує наступне

працевлаштування) професійної підготовки і перепідготовки. Для вирішення перерахованих проблем слід розробляти нові та удосконалювати діючі механізми, які б сприяли їх вирішенню.

На нашу думку, слід визнати помилковим підхід до врегулювання проблеми часткового безробіття, який зводить її до питань соціального захисту тих, що тимчасово не працюють, повністю перекладаючи фінансовий і організаційний тягар на державу (Державна служба зайнятості і Фонд страхування на випадок безробіття населення). Таке рішення, забезпечивши деяку підтримку певної категорії частково безробітних, одночасно закріплювало б ті неконструктивні відносини, які тепер домінують у сфері зайнятості і сприяють розвитку негативних процесів. Завдання ж полягає в тому, щоб законодавчі рішення щодо часткового безробіття водночас із соціальним захистом забезпечували вплив на ринок праці, служили активним механізмом державної політики зайнятості.

Зокрема, важливо передбачити, щоб підтримка частково безробітних здійснювалась переважно за рахунок коштів підприємств і лише при загрозі дестабілізації регіонального ринку праці до компенсаційних виплат підключалися фінанси Фонду страхування на випадок безробіття. Таким чином, водночас із контролем за загальним станом ринку праці з боку державних органів забезпечувався б тиск на підприємства, який змушував би вирішувати проблему часткового безробіття насамперед безпосередньо в трудових колективах, на робочих місцях.

Для інтересів національної економіки особливого значення набуває підпорядкування політики зайнятості працересурсному забезпеченню структурної перебудови економіки (включаючи підвищення мобільності робочої сили, забезпечення пріоритетного спрямування потоків трудових ресурсів, підвищення їх конкурентоспроможності, сприяння самозайнятості населення в малих приватних структурах та ін.).

Реалізація такої політики можлива лише шляхом підвищення рівня вдосконалення механізму керованості сферою зайнятості. Сучасна структура управління не відповідає масштабності проблеми та її багатоаспектному характеру. Потрібні більш ґрунтовні, радикальні рішення і відповідні реформи.

Аналіз свідчить, що в умовах України не слід розраховувати, що такі заходи, як організація громадських робіт і робочих місць для безробітних, кредити під заставу майна для організації власної справи, надання безробітним кредитів для створення малих підприємств при переміщенні до регіонів з нижчим рівнем безробіття та їм подібні можуть мати серйозний вплив на стан зайнятості, особливо з оперативною метою. У зв'язку з цим першочергової уваги потребує широкий арсенал заходів податкової і фінансово-кредитної політи-

ки, які сприяють підтримці рівня попиту на ринку праці, заохочують підприємців до збереження і збільшення чисельності працівників, залучення до роботи вразливих категорій робочої сили, забезпечення роботою всього наявного персоналу в умовах повного робочого дня, створення нових робочих місць (різні види податкових пільг, заохочувальне кредитування та ін.).

Самостійним напрямом аналізу має стати дослідження соціальної бази, яка є носієм напруженості в суспільстві. Аналіз масштабів і соціальної структури офіційно безробітних свідчить, що цей контингент становить лише незначну і до того ж пасивну її частину. Це — досить розмитий, слабо структурований і роз'єднаний прошарок населення, що формується, по суті, маргінальними групами. Їхнє становище, безумовно, впливає на загальний рівень соціальної напруженості, але саме по собі недостатнє для трансформації її в конфліктні форми.

У зв'язку з проблемою, що розглядається, застосовують на увагу насамперед ті групи населення, становище яких на ринку праці з різних причин нестабільне. Соціальний дискомфорт, тривога, невпевненість у завтрашньому дні можуть бути викликані неритмічною роботою, низькими і нестабільними заробітками, загрозою втратити роботу і багатьма іншими обставинами. До цієї, значно ширшої, ніж офіційно безробітні, категорії належать частково безробітні, працівники депресивних галузей, регіонів і виробництв, молоді спеціалісти, випускники навчальних закладів та ін. ґрунтовний аналіз специфіки цих груп населення (включаючи соціально-психологічні, поведінкові аспекти) до цього часу майже відсутній. Між тим потреба в ньому надзвичайно висока. Без нього будь-які висновки відносно стану зайнятості, рівня соціальної напруги в суспільстві і реальності загроз будуть мати поверховий характер.

Оцінка критичності стану зайнятості повинна також базуватися на дослідженні такої специфічної проблеми, як умови переростання соціальної напруженості у форми соціального конфлікту. Здійснити масштабну структурну перебудову, оздоровити фінансову систему, підвищити конкурентоспроможність виробництва, уникнувши при цьому появи соціально утиснутих прошарків населення, неможливо. У цих умовах важливо не допустити, щоб тимчасова напруга, невдоволення перейшли ту межу, де вони набувають ознак переростання в соціальні конфлікти, здатні дестабілізувати економічну і політичну ситуацію і загальмувати необхідні для подолання кризи процеси. Це принципове питання, оскільки саме такого роду конфлікти належать до числа безпосередніх загроз національній безпеці. Виникнення конфлікту — надзвичайно складний соціальний феномен, для розгортання якого

необхідні не тільки об'єктивні, а й суб'єктивні умови, організаційні засади. Відомо, що «поріг конфліктності» тим нижчий, чим вищі можливістю деструктивних дій як дій організованих.

Отже, необхідне глибоке системне і міждисциплінарне вивчення проблеми стану ринку праці, яке б врахувало, що це питання безпосередньо знаходиться у сфері інтересів національної безпеки країни. У зв'язку з цим можуть бути запропоновані такі масштабні напрямки організації досліджень: соціально-демографічний потенціал нестабільності регіонів; аналіз реального становища маргінальних прошарків населення (склад, чисельність, фактори формування і поведінки та ін.); об'єктивні і суб'єктивні фактори акумуляції соціальної напруги; створення системи моніторингу конфліктогенних факторів у сфері зайнятості населення. Здійснення такого комплексу досліджень має на меті забезпечити достатній науковий (теоретичний і методичний) рівень для оцінки реальності загроз і прогнозування імовірності їх виникнення та соціальних наслідків.

Експертиза рішень (як стратегічного, так і поточного характеру, на державному і на регіональному рівнях) з погляду національних інтересів принципово відрізняється від звичайної експертної оцінки. Остання, як правило, обмежується вузько-професійними питаннями і далеко не завжди враховує процеси, що відбуваються в соціальній сфері (виключаючи сферу зайнятості) та їх можливі наслідки. Тобто обминає саме той комплекс питань, який має суттєве значення для національних інтересів. Як приклад можна навести жорсткі монетарні дії Національного Банку України, які мали успіх у сфері грошового обігу, але призвели до загострення кризи платежів, спаду виробництва та ін., а у сфері зайнятості — до зростання прихованого безробіття і можливості виникнення пов'язаних із цим некомпенсованих загроз на ринку праці.

Експертиза у сфері зайнятості, особливо наслідків макроекономічних рішень, занадто серйозна і відповідальна справа, щоб мати епізодичний характер. Потрібен свого роду спеціальний «аудит» як на державному, так і на регіональному

рівнях. У кінцевому підсумку йдеться про чіткий механізм систематичної, регулярної і превентивної оцінки небажаних подій. Цей механізм має передбачати і арсенал засобів для нейтралізації негативних процесів, можливості взаємодії економічного центру і периферії у проведенні зваженої політики відносно стану ринку праці, збереження його в докритичних межах.

Доцільно, крім економічної, соціальної та інших сфер, окремо виділити також сферу праці та зайнятості населення. Серед основних напрямів у цій сфері слід відзначити: проведення активної державної та регіональної політики зайнятості, створення ефективної інфраструктури ринку праці; попередження масового і довгострокового безробіття; скорочення прихованого безробіття; створення умов для мотивації продуктивної зайнятості і підвищення конкурентоспроможності робочої сили; захист трудових інтересів вразливих верств населення.

Висновки з проведеного дослідження. Досвід реалізації національних проектів дозволив вже сьогодні обговорювати, в якій саме формі держава і суспільство повинні продовжити розвиток інститутів і формування соціальної інфраструктури за заявленими пріоритетами.

Орієнтирами досягнення довгострокових цілей соціальної політики мають стати стандарти якості життя українців, які на державному рівні гарантували б нам якість і безпеку життя і здоров'я, соціальну безпеку старих, дітей-інвалідів, передбачуваність і стійкість розвитку всіх верств нашого суспільства.

Література

1. Монтеск'є Ш. Л. О духе законів / Ш. Л. Монтеск'є // Избранные произведения. — М. : Госполитиздат, 1955. — С. 160.
2. Кунев Ю. Д. Управління в митній службі : [підручник] / Ю. Д. Кунев. — К. : Центр навчальної літератури, 2006.
3. Кирчів А. Питання національної безпеки Республіки Польща на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Андрій Кирчів. — Режим доступу : <http://www.ji.lviv.ua/n14texts/kyrchiv.htm>.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто основні напрямки підвищення конкурентоспроможності виробництва соняшникової продукції.

Ключові слова: виробництво, гербіциди, конкуренція, ціна, ціноутворення.

Summary. In the article the basic directions of increase of competitiveness of production of sunflower production.

Key words: production, herbicides, competition, price, and pricing.

Постановка проблеми. В умовах лібералізації торговельних відносин і загострення конкуренції не менш актуальною, ніж проблема підвищення ефективності виробництва продукції є проблема її вигідної реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти розвитку ринку соняшнику були розглянуті у працях багатьох вітчизняних учених: В. Я. Амбросова, В. Г. Андрійчука, В. І. Бойка, О. Д. Гудзинського, О. Ю. Єрмакова, М. В. Зубця, І. О. Іртишевої, С. М. Кваші, А. В. Ключник, М. Ю. Коденської, В. І. Копитко, О. В. Крисально-го, В. В. Лагодієнка, Д. О. Лазаренка, Ю. О. Лупенка, П. М. Макаренка, М. Й. Маліка, Л. О. Мармуть, О. Б. Наумова, П. Т. Саблука, В. І. Топіхи, І. Н. Топіхи, М. Й. Хорунжого, І. І. Червена, В. І. Шаповалової, О. В. Шебаніної та інших.

Метою статті є аналіз сучасного стану і особливостей функціонування підприємств сільськогосподарської галузі агропромислового виробництва та основних напрямків підвищення конкурентоспроможності виробництва соняшникової продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки держава не застосовує ковзні ціни на продукцію переробки соняшнику, тому доцільно встановити такий порядок ковзкої ціни:

а) встановлюється базисна ціна на дату пропозиції;

б) здійснюється калькуляція тієї ціни у відсотках, але статтями витрат, виокремлюючи ті, які будуть змінюватися в майбутньому (зарплата, вартість сировини, паливно-мастильні матеріали (ПММ), електроенергія);

в) у контракті фіксується базисна ціна і вказується, що кінцева ціна залежить від зміни цін на сировину, матеріали, ставок зарплати на момент поставки товару.

Таким чином, приймаючи ковзку ціну, виробник отримує гарантований прибуток за рахунок перекладання на замовника своєї продукції додаткових витрат, пов'язаних з підвищенням цін на матеріали, енергоресурси і зарплату. При практично повній відсутності механізмів реаль-

ного впливу на результати господарської діяльності сільські товаровиробники залишаються без орієнтирів щодо вигідніших каналів реалізації виробленої продукції, реальних цін на неї, і тому не в змозі ефективно планувати свою поточну і перспективну діяльність [1].

Власний розрахунок (вигідності, прибутковості та ефективності) і пропонована ціна конкретним покупцем є основними критеріями вибору каналу реалізації сільськогосподарськими формуваннями-виробниками соняшнику. Дефіцит власних оборотних коштів і фінансових ресурсів у цілому зумовили значимість такого параметра, як отримання авансу під майбутній урожай.

Господарства мають можливість у цьому випадку купувати необхідні матеріально-технічні ресурси не у посередників, які істотно завищують ціни, а безпосередньо у виробників. Авансування матеріальними ресурсами (паливом, добривами, гербіцидами), особливо фірмами-посередниками більшість, виробників вважають кабальним, тому що при такій формі розрахунку за реалізований соняшник ціновий диспаритет проявляється найбільш сильно, оскільки вартість ресурсів, проходячи низку посередників, стає вище ринкової.

Грошовий аванс товаровиробники отримують досить рідко і невеликими сумами. Потреба в коштах обумовлює негативне ставлення виробників до бартерної форми розрахунку.

Виробники соняшнику недостатню проінформовані про стан ринку, умови продажу, ціни реалізації. Як правило, інформацію про можливих покупців, ціни, попит на соняшник вони отримують з газет, радіо, телебачення, особистих контактів, реклами. Також необхідно відзначити відсутність маркетингової стратегії у реалізаційній діяльності господарств-виробників соняшнику.

Виробники реалізують отриманий врожай відразу після збирання, згідно з умовами укладених контрактів та отриманих авансів. У цей період ринкові ціни на насіння соняшнику найменші. Тільки господарства мають можливість реалізувати залишки зібраного врожаю протягом року за більш високими цінами. У 85 % досліджених

господарств є власне обладнання для зберігання і переробки соняшнику, що, безсумнівно, є конкурентною перевагою серед виробників.

Проведене дослідження виявило, що, на відміну від минулих років, рішення про канали і форми збуту виробленого соняшнику приймаються безпосередньо в господарствах і в більшості випадків одноосібно керівником. Визначальними критеріями при виборі покупця є ціна і власний розрахунок ефективності реалізації, яка здійснюється в нерівноправних умовах для сільськогосподарських товаровиробників, тому що ціна, умови розрахунків, еквівалентність обміну диктуються покупцями. Виробники змушені погоджуватися на невідгідні умови авансування, вчинення бартерних операцій, розрахунки натуроплатою.

Існує певний дефіцит інформації про стан світового та вітчизняного ринку соняшнику. Заборгованість перед бюджетними установами, постачальниками суттєво стримує стабілізацію, розвиток і підвищення ефективності вітчизняної олійної галузі та є відчутним тягарем для виробників соняшнику. Джерелом підвищення прибутковості галузі є збереження, ефективність і раціональність використання ресурсного потенціалу підприємства в системі господарювання. Основними шляхами підвищення економічної ефективності виробництва, переробки та реалізації соняшнику є зростання валової продукції галузі, зниження витрат на її виробництво, а також оптимізація і вдосконалення каналів реалізації продукції [2].

Аналіз причин падіння ефективності виробництва соняшнику свідчить про брак, моральний і фізичний знос техніки, хронічний дефіцит ПММ, запасних частин, відсутність фінансових ресурсів (особливо їх найбільш ліквідної частини — грошових коштів), а також про необґрунтованість і нераціональність застосовуваних технологій обробітку соняшнику.

Одним із реальних та ефективних напрямків подолання дефіциту кредитних та інвестиційних ресурсів, оновлення машинно-тракторного парку для господарських формувань-виробників соняшнику є лізинг. З урахуванням фактору часу для товаровиробника найбільш прийнятними є: постійні ціни, термін дії яких заздалегідь не визначений; сезонні ціни, термін дії яких визначається періодом часу; ступінчасті ціни, механізм формування яких являє собою низку цінових рівнів на сільськогосподарську продукцію та ресурси в заздалегідь обумовлені строки за попередньо визначеною шкалою.

Рішення щодо встановлення рівня цін на реалізовану сільськогосподарську продукцію (насіння соняшнику та соняшникову олію) повинні прийматися, виходячи з витрат, рентабельності, якості продукції та ринкової кон'юнктури. Кожен товар (вид продукції) агропромислового комп-

лексу і кожен споживаний вид матеріально-технічних ресурсів має ціну, але не кожне господарське формування в змозі самостійно встановити ціну на продавану продукцію і, відповідно, зіставити з цінами на придбані ресурси.

Основними шляхами підвищення економічної ефективності виробництва, переробки та реалізації соняшнику є зростання валової продукції галузі, зниження витрат на її виробництво, а також оптимізація та вдосконалення каналів реалізації продукції.

Найбільш питому вагу в структурі легальних втрат (50–70 %) займають втрати від недобору врожаю, від повної і часткової загибелі посівів, втрати від сплати пені, штрафів та неустойок. Найбільш питому вагу в структурі нелегальних втрат займає необґрунтована перевитрата ТМЦ, розкрадання товарної продукції. Визначення легальних втрат соняшнику має включати комплексну оцінку: загибелі посівів, порушення вимоги до якості посіву та догляду за ними, недобору врожаю, зниження якості оліїнасення за рахунок олійності та підвищення сірості; біологічного ґрунту насіння, простоїв робочої сили, порушення вивозу продукції, платоспроможності боржників, пені, штрафів, неустойок. Тіньові втрати соняшнику слід враховувати, виходячи зі списання ПММ за завищеними нормами витрат на одиницю площі, завищення площі обробки, за насінням, що не відповідає стандартам, заниження фактичної маси насіння в первинно оприбуткованій масі після доопрацювання, очищення та сушіння, завищення норм природного убутку та норм витрат ПММ, розкрадання продукції. За умови повної ліквідації виявлених у господарствах за допомогою розробленої методики втрат прибуток зросте більш ніж у 3 рази.

На сучасному етапі розвитку виробництва соняшнику одним із найбільш економічно ефективних і екологічно безпечних напрямів розвитку галузі є впровадження селекційно-насінницьких прийомів. В Україні насінництво сортів-популяцій соняшнику ведеться на основі щорічного сортооновлення. При цьому передбачається первинне насінництво: вирощування елітного насіння для насіннєвих ділянок, насіння першої репродукції для посіву на всіх виробничих площах [3].

Насінницькі посіви треба розміщувати у сівоzmіні на полях, де соняшник не вирощували до цього протягом 8–10 років, за найкращими в зоні попередниками: озимої пшениці, ярових зернових, кукурудзи на силос та ін. Не можна допускати накопичень в ґрунті інфекцій, хвороб, видовий і расовий склад яких постійно змінюється, пристосовуючись до нових умов і нових сортів. Порушення чергування в полях сівоzmіні веде до збільшення в посівному матеріалі інфекційного початку багатьох хвороб.

Останніми роками широко проводяться роботи з гетерозисної селекції соняшнику, створення міжлінійних і сортолінійних гібридів. На відміну від сортів-популяцій, потужність і життєздатність гібридів першого покоління збільшена порівняно з батьківськими формами. Гетерозисне гібридне потомство соняшнику перевершує обидві батьківські форми за урожаєм насіння, стійкістю до несприятливих умов середовища і т. ін.

Формування й впровадження обґрунтованої сортової та гібридної структури посівів соняшнику дозволить значною мірою підвищити валовий збір насіння соняшнику і, отже, ефективність виробничої діяльності господарських формувань, які обробляють цю культуру.

Якщо порівнювати соняшник з іншими культурами, то виявляється його більша вимогливість до попередників. Головним чинником різного стану сушіння ґрунту є неоднакова потреба рослин у воді. Наприклад, після цукрового буряка або багаторічних трав ґрунтова волога зберігається в шарі 0–220 см. Соняшник висушує ґрунт настільки, що запаси вологи після нього відновлюються тільки під третьою культурою, тобто через 2,5–3 роки.

Багаторічні дані науки і широкий виробничий досвід свідчать про те, що соняшник у сівозміні повинен повертатися на колишнє поле не раніше, ніж через 8–10 років, що дозволяє різко знизити забур'яненість посівів, поширення хвороб, шкідників, поліпшити водний і харчовий режим рослин і, отже, значно скоротити втрати врожаю. На жаль, в сучасних умовах це не дотримується.

При беззмінному обробленні соняшника його врожайність знижується як за сортами, так і за гібридами в середньому на 6,9 ц/га. Зменшується маса насіння, вміст жиру в сім'янках — на 0,9–3,0 %, вихід олії з гектара — на 3,0–4,0 ц. Встановлено, що при поверненні соняшнику на колишнє поле в сівозміні через десять років його врожайність досягає 24,0 ц/га, чотири роки — 14,0 ц/га, два роки — 9,0 ц/га.

В умовах обмеженого ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва досить актуальними напрямками підвищення ефективності виробництва соняшнику є раціональні системи застосування засобів захисту рослин і добрив. Так, Інститут олійних культур рекомендує вносити до проведення передпосівної культивування гербіциди контактної дії 2,4 Д, кам'яну сіль, раундал.

Однією з основних умов ефективної технології обробітку соняшнику є програмований посів,

який висуває підвищені вимоги до якості насіння. Для посіву необхідні питомо-важкі насіння, які отримують при ретельному сортуванні. В умовах степової зони України оптимальний термін посіву високоолійних гібридів і сортів з урахуванням фізіолого-біохімічних особливостей їх насіння настає в той період, коли середньодобова стійка температура на глибині 10 см досягає 10–12 °С [4].

Висновки з проведеного дослідження. Скорочення втрат і непродуктивних витрат на всіх стадіях агротехнологічного циклу обробітку соняшнику (виробництво, прибирання, післязбиральна доробка, транспортування, зберігання, переробка) є однією з головних умов раціоналізації та підвищення ефективності виробництва соняшнику та олійної галузі України. Від скорочення втрат при збиранні, очищенні, зберіганні кінцевий вихід насіння соняшнику може зрости на 20–25 %, причому витрати на скорочення втрат у 2–3 рази менші, ніж на додаткове виробництво такого ж обсягу продукції.

Досить значущим підходом підвищення ефективності обробітку цієї культури, крім оптимальної сорто-гібридної структури посівів, є чітке дотримання місця соняшнику в сівозміні.

Література

1. Селезньов В. В. Основи ринкової економіки України : посібник [Електронний ресурс] / В. В. Селезньов. — Режим доступу : http://pidruchniki.ws/18641210/ekonomika/klasifikatsiya_dogovirnih_tsin.
2. Карпова І. В. Проблеми бюджетної підтримки аграрного виробництва в Україні / І. В. Карпова // Збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції «Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків» (18–19 жовтня 2012 р.). — Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2012. — С. 356–358.
3. Потишняк О. М. Підвищення економічної ефективності функціонування ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки в регіоні : автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємством» (Економіка сільського господарства і АПК) / О. М. Потишняк. — Миколаїв, 2008. — 20 с.
4. Ситнік І. Д. Сорти, гібриди олійних культур, ячменю ярого насінництва. Технологія вирощування / І. Д. Ситнік, А. В. Юник, В. О. Дорошук та ін. — К., 2012. — С. 30.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ

Анотація. У статті визначено роль кластеризації сучасного агропромислового виробництва в адаптації національних агропродовольчих систем до викликів глобалізації, запропоновано організаційно-економічні засади формування механізму створення транскордонних кластерів в АПК прикордонних регіонів та визначено шляхи вдосконалення механізму державної підтримки розвитку мережеских форм бізнесу в аграрному секторі прикордонних регіонів.

Ключові слова: кластеризація, агробізнес, інтеграція, конкурентоспроможність, агрокорпорації, євро-регіони, глобалізація, трансформація, співробітництво, кластер.

Summary. Define the role of clustering modern agro-industrial production in the adaptation of national agricultural systems to meet the challenges of globalization, to offer organizational-economic bases of formation of the mechanism of creation of cross-border clusters in agriculture in border regions and to identify ways of improving the mechanism of state support of development of network forms of business in the agrarian sector of the border regions.

Key words: clustering, agro-business integration, competitiveness, Agrocoperation, Euroregion, globalization, transformation, co-cluster.

Постановка проблеми. Створення в Україні конкурентоспроможного агропромислового комплексу, який був би в змозі відповідати сучасним глобальним викликам, вимагає інтегрованого, міжсекторального підходу до розробки національної політики і місцевих стратегій формування агропромислових кластерів, базуючись на комплексному розвитку всієї системи агробізнесу і життєзабезпечення на селі, включаючи такі підсистеми, як інституціональна, інформаційна, технологічна, економічна, соціальна і екологічна. Для того щоб такі стратегії могли бути створеними в певні терміни, необхідна розробка відповідного методичного забезпечення, а також механізму інституційного супроводження процесів кластеризації в агропромисловому секторі України й оцінки конкурентоспроможності агропромислових кластерів у розрізі всіх підсистем агробізнесу і життєзабезпечення на селі [1].

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми між-регіонального та транскордонного співробітництва досліджуються такими вітчизняними і зарубіжними науковцями, як О. Амоша, В. Білчак, В. Будкін, Б. Буркінський, О. Вишняков, Д. Віллерс, В. Євдокименко, З. Зьоло, Є. Кіш, А. Кенард, М. Козоріз, М. Ленд'єл, Т. Лієвські, В. Ляшенко, Ю. Макогон, З. Макела, Г. Медве-Белинт, А. Мельник, В. Мікловда, Н. Мікула, Л. О'Довд, Р. Ратті, М. Перкман, С. Свенсон, І. Студенніков, Г. М. Чуді та ін.

Метою статті є визначення ролі кластеризації сучасного агропромислового виробництва в адаптації національних агропродовольчих систем до викликів глобалізації, аналіз організаційно-економічних засад формування механізму створення транскордонних кластерів в АПК прикордонних регіонів та розробка шляхів вдосконалення механізму

державної підтримки розвитку мережеских форм бізнесу в аграрному секторі прикордонних регіонів.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, таке завдання могли би ефективно виконувати створені спеціальні асоціативні структури (у формі громадських організацій), які зможуть ідентифікувати і захищати інтереси усіх членів кластера, лобіювати прийняття необхідних рішень органами місцевої і центральної влади. Поява таких нових форм координації в агропромисловому кластері буде сприяти позитивному інституційному розвитку агробізнесу. На додаток до дій владних структур щодо створення конкурентного середовища у всіх сферах агропромислового комплексу це буде сприяти подальшій інтеграції АПК та активізації інноваційної діяльності в секторі.

Недостатня увага (якщо не нехтування) до проблеми створення економічних кластерів, у тому числі транскордонних, що скалося сьогодні в Україні, вимагає поглибленого опрацювання наукових підходів до цього економічного явища в рамках новітньої концепції конкурентоспроможності, розгляду можливостей створення якісно нових інтегрованих мережеских структур, спрямованих на реалізацію інноваційної та інвестиційної складових економічної політики, і практичної трансформації механізмів державного регулювання інтегрованих систем в АПК, у тому числі і на регіональному рівні.

В Україні транскордонне співробітництво тільки набуває силу як в нормотворчій, так і в практичній площинах, переважно через механізми формування т. з. євро-регіонів. Що стосується створення транскордонних кластерів як організаційно-економічної форми співробітництва сусідніх країн, яка активно використовується на регіональному та муніципальному рівнях самоврядування в ЄС,

© Л. Л. Кірова, 2014

то завдання щодо формування державою належних умов для підтримки цієї форми співробітництва, особливо для суб'єктів малого бізнесу, відносно недавно з'явилося в українській нормотворчій практиці [2]. Тому ані достатньої законодавчої бази задля формування транскордонних кластерів, ані досвіду з їх створення ще в Україні не напрацьовано. Це обумовлює актуальність науково-методичних досліджень, присвячених питанням впливу держави на процеси створення і функціонування транскордонних економічних утворень кластерного типу, в тому числі в агропродовольчому сегменті економіки.

Вирішення багатьох проблем соціально-економічного розвитку трансграничних регіонів є можливим, зокрема, за рахунок активізації їхнього економічного співробітництва шляхом утворення нових ринкових форм територіальної організації територіально-виробничих і соціально-інфраструктурних комплексів регіонів сусідніх країн у формі трансграничних кластерів різних типів. Такі кластери слід засновувати на засадах інтеграції діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, розташованих на території суміжних регіонів, що забезпечить цим суб'єктам додаткові переваги порівняно з відособленим їх функціонуванням.

Транскордонні кластери повинні стати ефективною формою інтеграції прикордонних регіонів у глобальну економіку, засобом поєднання загальнодержавних, корпоративних та індивідуальних інтересів, а також інтересів територіальних громад і регіонів для досягнення кінцевого результату — активізації підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності та зростання рівня економічного розвитку регіонів, поліпшення умов життя населення.

Для посилення міжнародного, зокрема трансграничного економічного співробітництва регіонів України в агропродовольчій сфері необхідно використовувати синергетичний ефект від використання кластерної концепції організації такої співпраці. Системний і комплексний підхід, властивий цієї концепції, повинен забезпечити можливості для зміцнення інтеграційних зв'язків за усім ланцюжком створення доданої вартості в АПК, розширення ринків сировини для переробного сегменту цього комплексу і ринків збуту для сільгоспвиробників. Це дозволить, як мінімум, отримати ефект економії на масштабах, поступово збільшити базу оподаткування, підвищити рівень зайнятості сільського населення, розвивати інфраструктуру сіла, підвищити в прикордонних регіонах підприємницьку активність на суміжних аграрних ринках, розвинути інноваційний потенціал агробізнесу та диверсифікувати цей бізнес, тобто знизити його ризикованість.

Також до переваг транскордонних кластерів у сфері агропромислового виробництва можна

повною мірою віднести реалізацію конкурентних переваг регіонів з виробництва продуктів харчування, пов'язаних із географічним розташуванням, кліматом, більш широкими зонами агропромислового виробництва регіонів, більш різноманітними варіантами його комбінування тощо, а також використання можливостей, властивих кластерам як інтегрований системі, яка спрямована на передання передового досвіду, вдосконалення техніки і технологій. Окрім того, передбачувані вигоди від створення транскордонних агропромислових кластерів можуть бути пов'язані з такими перевагами:

1) здатністю запропонувати послугу з доставки продукції на будь-яку територію сусідніх країн з більш низькими трансакційними витратами;

2) гармонізувати маркетингову політику учасників кластера;

3) об'єднати закупівлі, що дозволить набувати засоби виробництва за цінами зі знижками, а також економити на трудовитратах, що пов'язані із закупівлею цих засобів, які мали раніше господарства, що самостійно функціонували;

4) здатністю продавати продукцію під власною торговельною маркою тощо.

Транскордонний агропромисловий кластер є певним чином нормативно легітимізоване і чітко окреслене просторове формування, до складу якого входять прикордонні господарські агропромислові комплекси щонайменше двох сусідніх регіонів держав, що мають спільний кордон, і яке створене з метою спільного і узгодженого стимулювання розвитку локальних агропромислових кластерів [3]. Це формування має бути міжгалузевою інтегрованою структурою з елементами мережевої організації, яка сформована на базі сільськогосподарського виробництва і включає різні сфери агропродовольчої системи, що входять в ринковий ланцюжок створення доданої вартості, а також організації обслуговування, інфраструктурні та національні і локальні інституції підтримки сільгоспвиробників.

На наш погляд, економічні кластери є продуктом інтегрованої та квазіінтегрованої взаємодії і мають багато позитивних рис, властивих як формальним, так і неформальним видам співпраці. Однак слід мати на увазі, що в цілому агропромислові кластери не є повноцінними кластерними структурами, як це має місце, наприклад, в промисловості, і формуються вони повільніше, а видимі результати досягаються лише через декілька років. Подібні структури не дозволяють здійснити швидкий інноваційний прорив у сфері АПК, але мають велике значення при проведенні ефективної політики зайнятості на регіональному і місцевому рівнях та розширенні податкової бази сільськогосподарських територій.

Основу кластера (наприклад, молочного) можуть утворити господарства населення, зазда-

легідь об'єднані в кооперативи, а також сільсько-господарські організації, молокопереробні підприємства, комбікормові заводи, постачальники сільськогосподарської техніки і спеціалізованого устаткування, проектні, будівельні і консультаційні організації, селекційні організації, служби фіто-санітарного контролю, дорадча рада і установи професійної освіти.

Дослідження показало, що до організаційно-економічних важелів регулювання розвитку мережевих форм транскордонного співробітництва мають бути включені такі: нормативно-адміністративні заходи, фінансова підтримка, інформаційно-консультаційна підтримка, підготовка кадрів та трансфер технологій. Мотиваційний механізм для кластерів, створених в агропродовольчій системі як сукупності взаємозв'язаних галузей і задіяних у випуску кінцевої продукції сфер агропромислового комплексу, уявляється у виді комплексного впливу з боку державного управління на всі складові мікроекономічних чинників соціально-економічного характеру. Мотиваційно-стимулювальна роль владних управлінських структур особливо важлива для забезпечення стійкого розвитку всіх складових агропромислових кластерів.

Разом з тим мотиваційна складова управління повинна враховувати і раціональність господарювання, що виражається в дотриманні вимоги економії ресурсів, що може виконуватися лише за умови реалізації внутрішньогосподарчої мотивації. Як відомо, вона виявляється в зацікавленості трудових колективів агропідприємств у дбайливому використанні матеріально-технічних ресурсів, у підвищенні ефективності їх використання.

Складну проблему являє організація кластерів у галузях, які характеризуються чітко вираженою сезонністю вирощування продукції і вимагають: значних витрат на розвиток логістичної інфраструктури (тобто на придбання транспортних засобів); включення у виробничий процес підпунктів приймання і зберігання сільськогосподарської продукції; введення сучасних моделей та інструментів організації закупівлі аграрної сировини і формування товарних партій; доведення їх до вимог відповідних національних або міжнародних стандартів і підготовки до експорту [4].

У той же час необхідно звернути увагу на негативні соціальні та екологічні наслідки вирощування монокультур в згаданих регіонах. Їх потрібно розглядати в контексті негативних наслідків стихійної кластеризації.

Чинником, що гальмує кластеризацію сільських територій, виступає також відсутність вітчизняних методичних розробок щодо вирішення цих питань. У таких розробках мають бути чітко позначені: основні параметри і типові моделі кластерів; способи їх ідентифікації в господарській практиці; форми та інтенсивність зв'язків між учасника-

ми кластерів; рівень концентрації виробництва в територіальних межах їхнього функціонування; темпи приросту обсягів виробництва продукції або надання послуг споживачам; масштаби територій, на які розповсюджується діяльність кластерів, та їх охоплення глобалізаційними процесами.

Одним із високорентабельних бізнесів, що швидко зростає, на терені аграрного сектору є вирощування продукції екологічно чистої, натуральної — так званої органік-продукції. Цей бізнес зможе привабити інвесторів; на його основі вже створено агропродовольчий кластер на Хмельниччині і формується аналогічний на Полтавщині [5]. У Хмельницькій області для створення кластера з органічного землеробства визначено 47 господарств, розташованих в 11 районах області. Окрім них, до складу організаційної структури кластера на початковому етапі увійшли державні, проектні і банківські установи, наукові організації. Програмою розвитку АПК області на період до 2011 р. передбачено сформувати кластер з органічного агровиробництва на площі 203 тис. га. За оцінками фахівців, це дозволить забезпечити збільшення обсягів реалізованої продукції майже до 1,3 млрд. грн., її експорт на загальну суму близько 100–150 млн. дол., створення 1,1 тис. нових робочих місць у сільській місцевості, а також надходження до бюджету податків і платежів на рівні 32,4 млн. грн. За рахунок цього покращає екологічна ситуація на територіях розміщення кластера. Вживання екологічно чистих продуктів сприятиме оздоровленню населення і розширенню його зайнятості в аграрному виробництві, що в сукупності позитивно вплине на стійкий сільський розвиток. Крім того, розвиток органічного сільського господарства надасть аграрним підприємствам можливість вийти з екологічно чистою продукцією не тільки на внутрішній, але і на зовнішні продовольчі ринки.

Інтерес інвесторів може викликати також такий напрямок диверсифікації сільської економіки, як просування в аграрний сектор виробництв з переробки сільськогосподарської сировини на біопаливо. Цей напрям диверсифікації нині актуалізується у зв'язку з розширенням площ під енергетичні культури (зокрема ріпак), використанням традиційної продукції (зерна, цукрових буряків тощо) для виробництва енергоносіїв. Поки що сільська місцевість, як і раніше, слугує просторовою базою вирощування сировини, а основний дохід від нових форм її застосування «вимивається» не лише за межі села, а нерідко й держави. Отже, існує потреба в розробці таких інвестиційних проектів, організаційних рішень, економічних механізмів, які би дозволяли частину вигоди від нових можливостей сільськогосподарського виробництва направляти на сільський розвиток. Але можливості розвитку підприємництва

в сільській місцевості не обмежені лише притокою інвестицій на ці території. Диверсифікація діяльності стосується і малих форм сільськогосподарського виробництва, причому тут вона часто має місце в межах аграрного сектору. Класичний приклад — агротуризм, в якому людські, матеріальні, земельні ресурси фермерських чи особистих селянських господарств, вироблена в них продукція використовуються для надання послуг з розміщення, харчування та інших форм обслуговування туристів і відпочивальників. Проте не обов'язково, щоб господарства надавали весь спектр цих послуг: у світі практикується спеціалізація на окремих чи декількох з них. У країнах ЄС практикується залучення селян до виконання програм заліснення земель, виробництва екологічно чистої продукції (органічне землеробство), вирощування саджанців декоративних рослин тощо. Можливість прийняття подібних програм, підйомами виконання яких могли би бути цільове мікрокредитування їх учасників та формування відповідних суспільних потреб, варто розглянути і в Україні.

Стимує розвиток конкурентоспроможності агропромислових кластерів і підйом підприємництва в сільських районах також кредитово-податкова сфера. Дорожня кредит, обтяжливість податками і висока плата за оренду основних засобів, паливо та енергію фактично зводять до нульових доходів підприємницьку діяльність на селі. Це підтверджується досвідом фермерських господарств, багато хто з яких збанкрутіли і припинили свою діяльність. Спроби ж створення сільських кредитних кооперативів не дають поки очікуваних результатів через малі обсяги кредитування. Необхідно зорієнтувати аграрний сектор на кооперативний шлях розвитку, який використовується в більшості цивілізованих країн світу. Для цього необхідно вирішити завдання зменшення залежності малих і середніх форм агробізнесу від ризикованого комерційного кредиту, створивши за допомогою держави сільськогосподарську кооперативну кредитну систему, в яку увійшли би регіональні селянські іпотечні банки, районні і місцеві сільські кредитні кооперативи.

Поряд із цим можливе запровадження також інших засобів підтримки розвитку несільськогосподарських видів діяльності на селі на засадах малого і середнього підприємництва: застосування режиму максимального сприяння легалізації діючих і створенню нових підприємницьких структур у сфері надання різноманітних послуг (з будівництва й ремонту будівель і споруд, з ремонту й обслуговування сільгоспмашин, комунально-побутових, інформаційних, соціально-культурних тощо); надання преференцій (у тому числі з оподаткування) підприємцям, які реально працюють і створюють робочі місця поза сільськогосподарським виробництвом або виконують функцію надання соціальних послуг сільському населенню.

Реально прискорити розвиток підприємництва в аграрному секторі можливо, на нашу думку, лише при вирішенні таких завдань:

1. Орієнтування аграрного сектору на кооперативний шлях розвитку, який використовується в більшості цивілізованих країнах світу. Для цього необхідно вирішити завдання зменшення залежності аграрного підприємництва від ризикованого комерційного кредиту, створивши за допомогою держави агропродовольчу кооперативну кредитну систему (АПККС). АПККС об'єднує регіональні селянські іпотечні банки, районні і місцеві сільські кредитні кооперативи.

2. Формування на всіх територіальних рівнях (від сільського району до країни в цілому) і в масштабі кожної галузі АПК, а також на продовольчих ринках конкурентного середовища, що базується на чотирьох видах власності (кооперативної, приватної, державної і змішаної). При цьому доцільно, щоб в кожному сільському районі було не менше двох молочних і м'ясопереробних підприємств, таких, що знаходяться в різних формах власності, з обов'язковою присутністю кооперативної власності сільгоспвиробників району. Створення таких підприємств слід здійснювати за допомогою держави з подальшою пролонгацією встановленого терміну викупу їх агрокооперативами. Доцільно також створити в кожній області міські державно-кооперативні оптові продовольчі ринки та об'єкти роздрібної торгівлі, в яких ціни на продукти харчування мають бути трохи нижче, ніж в існуючих приватних магазинах і супермаркетах. Введення такої роздрібної та оптової системи дозволить населенню уникнути невідгідних посередників і купувати продукти харчування за доступними цінами.

3. У сільськогосподарському виробництві унаслідок яскраво вираженої галузевої специфіки (територіальна розосередженість, предметом праці є біологічні об'єкти, розвиток яких істотно залежить від різних природно-кліматичних чинників, та ін.) об'єктивно існує потреба у високій оперативності і гнучкості при ухваленні більшості виробничих і маркетингових рішень. У аграрній сфері багато що залежить від непередбачуваних чинників, тому підприємницькі ризики зниження якості менеджменту при створенні занадто крупних інтегрованих структур жорсткого типу особливо великі. На наш погляд, саме ступінь детермінованого процесу виробництва і маркетингу визначає ефективний рівень його концентрації. Але ефективність і ризикованість малого аграрного підприємництва можуть бути суттєво змінені на кращий стан шляхом аутсорсингу менеджерських функцій, тобто розвиток підприємництва в сільській місцевості потребує широкого розповсюдження інституцій, які надають консалтингові послуги аграрним виробникам, так званих дорадчих служб.

4. Поетапне формування регіональних агропромислових кластерів як найдосконалішої системи дотримання соціально-економічних інтересів організацій АПК, що об'єднуються. Оскільки створення таких кластерів — процес в основному еволюційний і тривалий, то його доцільно здійснювати після вирішення вищезазначених завдань. Саме у агропромислових кластерах буде вирішена проблема цінового диспаритету, що значно прискорить розвиток підприємництва і формування середнього класу на селі. Процес створення регіональних агропромислових кластерів необхідно супроводжувати організаційною роботою щодо пропагування, стимулювання і підтримки об'єднання цих кластерів у міжрегіональні та транскордонні формування.

5. Подальший розвиток державно-приватного партнерства, орієнтованого в основному на соціальний розвиток сільських районів, яке раніше найбільш всього було схильним до дії псевдоринкових стосунків. Роль соціального партнерства повинна виявлятися в об'єднанні інтересів держави (регіональної влади), аграрних корпорацій і агропромислових кластерів, що процвітають, підприємств інших галузей, розташованих на території конкретного сільського району, населення, що проживає в цьому районі, і представників громадських організацій при виробленні концепції його соціального розвитку. На основі концепції розробляється програма соціального розвитку району, яка фінансується за рахунок регіонального і центрального бюджетів, великих агрокорпорацій, зацікавлених в розвитку території, і регіональної кооперативної кредитної системи. Долі фінансування між названими структурами встановлюються за їх погодженням.

6. З метою забезпечення сприятливих умов для організації та функціонування підприємницьких структур в сільській місцевості (у тому числі і кластерного типу) було б доцільно в найкоротші терміни розробити відповідну нормативно-правову базу зі створення спеціальних фондів або виділення в рамках вже існуючих фондів державної підтримки підприємництва цільового фінансування на потреби кластеризації економічної діяльності й обслуговування конкретних сільських територій (і особливо — депресивних). Доречно також розглянути можливості щодо використання досвіду Франції стосовно надання додаткових пільг приватному бізнесу, який вступає в кластер чи активно співпрацює з кластером.

Висновки. Аналіз розвитку транскордонного співробітництва за участю суб'єктів господарювання України дозволив встановити, що його

гальмування відбувається через низку проблем: відсутність фінансування українською стороною розробки і подальшого впровадження конкретних проектних пропозицій; неузгодженість механізмів одночасного співфінансування транскордонних проектів за рахунок коштів сусідніх держав, програм технічної допомоги ЄС, державного і регіональних бюджетів та позабюджетних джерел; складну ієрархічність системи управління процесами транскордонного співробітництва, яка призводить до дублювання повноважень за окремими напрямками, з одного боку, та невизначеність механізмів фінансування програм — з іншого.

На наш погляд, необхідно розробити таку національну концепцію транскордонного співробітництва, яка б містила методологічні підходи до розвитку процесів співробітництва з урахуванням інтересів не лише окремих прикордонних регіонів, а й загальнонаціональних інтересів. Необхідно також, щоб кожний прикордонний регіон мав власну стратегію розвитку, базуючись на транскордонній співпраці, зокрема на основі транскордонних кластерів. Ці регіональні стратегії мають базуватися на відповідних регіональних стратегіях розвитку з урахуванням загальноєвропейських та національних пріоритетів.

Література

1. Бачуріна І. В. Методологія виділення кластерів у агропромисловому секторі України / І. В. Бачуріна // Економіка та держава. — 2009. — № 2. — С. 56–58.
2. Про схвалення Концепції Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 149-р від 15 березня 2006 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=149-2006-p>.
3. Грядов С. И. Агропромышленный кластер: проблемы и перспективы развития / С. И. Грядов, И. В. Ковалева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2009. — № 4 (54). — С. 74–79.
4. Сава А. П. Проблеми створення і розвитку інтегрованих формувань в агропромисловому комплексі / А. П. Сава // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2009. — № 4 (14). — С. 17–22.
5. Крісанов Д. Кластеризація економічної діяльності і обслуговування як інструмент стійкого розвитку сільських територій / Д. Крісанов, Л. Удова // Економіка України. — 2009. — № 10. — С. 69–75.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК АГРАРНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ

Анотація. Сільське господарство є пріоритетним сектором національної економіки, розвиток аграрного ринку має життєво важливе значення. Існуюча у вітчизняному агропромисловому комплексі ринкова інфраструктура ще не є досконалою, оскільки знаходиться лише на початковому етапі свого формування, її окремі складові елементи розрізнені і функціонують хаотично. Функціонуванню інфраструктурних елементів на регіональному рівні бракує системності, а процесу їх становлення — послідовності.

Ключові слова: диспаритет, інфраструктура, кон'юнктура, кредитування, прогнозування, сегмент, мінізація.

Summary. Agriculture is a priority sector for the national economy, the development of agricultural market is vital. Existing in the national agribusiness market infrastructure is not yet perfect, as it is only at the initial stage of its formation, its individual components and separate function erratically. Functioning infrastructure elements at the regional level, lack consistency and the process of their formation — consistency.

Key words: disparity, infrastructure, market conditions, credit, forecasting segment shadow.

Постановка проблеми. Ситуація в аграрному секторі економіки, що склалася у різні за наслідками виробництва сільськогосподарської продукції роки, виявила некомплексність ринкових перетворень у цій сфері. Реформування відносин власності, створення приватних господарських структур ринкового типу позитивно позначилися на стані галузі: починаючи з 2000 р. почало нарощуватися виробництво сільськогосподарської продукції, зросли продуктивність праці, кредитування та інвестування виробництва, сплата податків, суттєво скоротилася заборгованість з оплати праці, вдвічі підвищився її рівень.

Проте через відсутність організованого аграрного ринку ці позитивні зрушення мало вплинули на фінансовий стан галузі. Навіть у роки із достатньо високим врожаєм зернових — основної прибуткової культури — фінансовий стан сільськогосподарських підприємств не тільки не поліпшився, а навпаки — погіршився. Рентабельність сільськогосподарського виробництва з кожним роком істотно знижувалася. З'явилися негативні явища у сфері збуту продукції, підвищився рівень тінізації аграрного ринку, погіршилася структура продажу продукції, знизилися ціни.

Ще більшою мірою ускладнилася ситуація в Запорізькій області у 2011 р., коли через несприятливі погодні умови значно зменшився валовий збір зерна, зріс попит на нього, посилювалися перекося на ринку зерна і продуктів його переробки, деформувалися цінові пропорції, у т. ч. через некоректне адміністративне втручання.

У зв'язку з цим формування і забезпечення послідовного розвитку аграрного ринку стає одним із пріоритетних завдань. Організація прозорого аграрного ринку має розглядатися насамперед як один з інструментів оздоровлення фінансового стану сільського господарства, підвищення його інвестиційної привабливості, вирі-

шення інших завдань економічного та соціального розвитку села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування і функціонування аграрного ринку та його інфраструктури досить актуальна. У цій галузі плідно працюють В. Бойко, М. Дем'яненко, В. Зіновчук, В. Зимовець, Ю. Коваленко, М. Кропивко, М. Лобанов, М. Малік, О. Могильний, П. Саблук, А. Стельмашук, О. Шпишак, В. Юрчишин та інші вчені економісти-аграрники.

Однак на сучасному етапі становлення ринкової інфраструктури не всі її проблеми достатньо вивчені й вирішені. Зокрема, чітко не визначено склад і функції інфраструктури, не з'ясовані регіональні особливості та методи забезпечення її ефективного функціонування на різних організаційно-ієрархічних рівнях, не обґрунтовано послідовність та шляхи досягнення системності у формуванні інфраструктурних елементів аграрного ринку.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування та опрацювання основних напрямів формування і функціонування інфраструктури аграрного ринку на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. З початком ринкової трансформації аграрного сектору у системі господарських відносин на регіональному рівні відбулися відчутні структурні зрушення. Основною ланкою збуту продукції стали інші канали, у т. ч. комерційні структури, через них продано понад половину продукції, тоді як у 2000 р. на їх частку припадало 19 %.

Близько половини продукції потрапляє до комерційних посередників, які контролюють експортні, оптові та дрібнооптові товаропотоки та основні доходи від реалізації. Внаслідок непрозорості збуту продукції цим каналом виникає найбільше цінових і фінансових проблем галузі, мають місце найнижчі ціни на продукцію і найгірша їх кон'юнктура. Зниження цін за комерційними каналами значною

мірою вплинуло на фінансове становище сільськогосподарських підприємств, призвело до втрати прибутків та зниження рентабельності.

Це дозволяє дійти висновку: основні фінансові проблеми аграрного сектору останніми роками сконцентровані у сфері збуту продукції. Спрямування основних товаропотоків продукції до неорганізованих комерційних каналів збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу, визначення кількості, якості продукції та цін призводить до значних фінансових втрат галузі. Тому організація і впорядкування аграрного ринку і насамперед сегменту комерційно-посередницького збуту продукції мають стати пріоритетним завданням регіону на 2014 р.

З ліквідацією державної системи контрактації сільськогосподарської продукції стара інфраструктура збуту продукції виявилася неспроможною забезпечити ефективне функціонування аграрного ринку. З'явилося багато комерційних посередницьких структур, які не мали відповідної матеріально-технічної бази і купували продукцію за непрозорими схемами, що призвело до значної тінізації ринку. Потрібна була спеціальна ринкова інфраструктура для здійснення прозорих процедур продажу продукції виробниками безпосередньо споживачам, у т. ч. посередницьким комерційним структурам, а також розгалужена заготівельно-збутова мережа, зорієнтована на велику кількість продавців і покупців та різних товарних партій продукції.

У 2013 р. на продовольчому ринку складалася напружена ситуація. Зріс попит на зерно, борошно, хліб, крупи, макарони, підвищилися ціни на них. Загострилися проблеми стабільності та прозорості аграрного ринку, соціального захисту споживачів та фінансового стану сільського господарства.

Розрахунки свідчать, що після двох урожайних років (2012–2013 рр.) навіть з урахуванням значного експорту в Україні мала залишитися достатня кількість зерна для продовольчого забезпечення населення. Але його ледве вистачило і до урожаю 2014 р. Причиною цього значною мірою є тінізація ринку, відсутність дієвих механізмів, які б забезпечили збалансування продовольчих ресурсів та регуляторний вплив на ці процеси з боку держави.

За переважною більшістю продуктів харчування аграрний сектор має великі можливості для суттєвого зростання і повнішого забезпечення споживчого попиту та купівельної спроможності населення [1].

У зв'язку з цим органам виконавчої влади Запорізької області на місцях необхідно забезпечити:

- випереджальне зростання доходів населення як основного джерела підвищення споживчого попиту;

- розширення та підвищення рівня адресної бюджетної підтримки малозабезпечених категорій населення, насамперед на придбання продовольства;

- розширення використання аграрним сектором і харчовою промисловістю нових можливостей підвищення купівельної спроможності населення;

- здійснення резервних, інтервенційних, заставних та регіональних закупівель сільськогосподарської продукції як способу стимулювання споживчого попиту і стабілізації цін, передбачення в бюджетах необхідних коштів на це;

- утримання інфляції на рівні, що не знижує купівельну спроможність населення і споживчий попит.

Важливою умовою ефективного використання споживчого попиту є його цільове спрямування на мотивацію вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції. Проте останнім часом зростання виробництва вітчизняних продуктів харчування, особливо сільськогосподарської продукції, відстає від зростання реальної заробітної плати. Частина доходів населення спрямовується на придбання імпортного продовольства, зокрема і тих його видів, які можуть у достатній кількості вироблятися в Україні. Імпорт м'ясо- і молокопродуктів, цукру, хлібобулочних і кондитерських виробів, продуктів переробки плодів і овочів та змішаних харчових продуктів у 2013 р. зріс проти 2010 р. у 3,5 раза. Отже, потенціал споживчого попиту ще не повною мірою використовується вітчизняним аграрним сектором [2].

В Україні рівень відповідної державної фінансової підтримки зростає, але залишається ще недостатнім, що ускладнює конкуренцію вітчизняних товаровиробників із зарубіжними за український споживчий попит. Передусім державної підтримки потребує продукція, пропозиція якої на ринку не задовольняє нормативний рівень споживання або виробництва якої є невідгідним (маловідгідним) для виробників.

Значний вплив на формування валового регіонального продукту в Запорізькій області результатів діяльності сільського господарства став вагомим чинником стримування їх економічного розвитку. Нестабільність функціонування аграрної сфери, як результат відсутності чіткої та виваженої аграрної політики держави, і надалі зумовлюватиме збереження, а можливо, й поглиблення міжрегіональних диспропорцій у рівні економічного розвитку. Ціновий диспаритет значною мірою спричинений відсутністю ефективної цінової політики. Динаміка цін в аграрному секторі економіки складається стихійно. Вона не має системної бази, характеризується великими коливаннями як за роками, так і за місяцями в межах одного року. Ціни на сільськогосподарську продукцію не встановлюються на основі вільного співвідношення попиту і пропозиції на ринку. Головне, що такі коливання несинхронні в одні й ті самі періоди різних років, а також не відповідають аналогічним коливанням у зарубіжних країнах з налагодженим аграрним

ринком, де вони складають 20–30 % у межах року та між роками. У системі збуту продукції відсутні механізми вирівнювання обсягів попиту і пропозиції, нівелювання сезонних коливань. У системі ціноутворення відсутні механізми вирівнювання кон'юнктури та стабілізації цін на рівні світових та європейських, а також захисту цін від дисбалансів між попитом і пропозицією. Наслідком цього є зниження їхнього середнього рівня і співвідношення із цінами на промислову продукцію, що споживається сільським господарством [3].

Важливою умовою забезпечення стабільності аграрного ринку має стати активне застосування механізмів його державного регулювання. Суть такого регулювання полягає в забезпеченні збалансованості кількісних та якісних параметрів попиту і пропозиції, їхньому оптимальному співвідношенні. Система регулювання аграрного ринку має охоплювати організаційні та економічні напрями.

Застосування балансового методу має включати: складання прогностичних балансів узгодження попиту і пропозиції з метою їхньої оптимізації; складання звітних балансів про обсяги виробництва і використання продукції; балансовий контроль відповідності попиту пропозиції, їхнім узгодженням чи прогностичним параметрам з метою усунення розходжень (дисбалансів). Такий комплексний підхід до використання балансового методу дозволить відслідковувати важливі тенденції розвитку окремих сегментів аграрного ринку, виявляти ризики продовольчого забезпечення населення та своєчасно застосовувати ефективні механізми регуляторного впливу держави.

Сільськогосподарська продукція і продовольчі товари займають значне місце в експортному потенціалі держави. Експорт сільгосппродукції постійно зростає. У структурі експорту останніми роками переважає продукція рослинництва, яка становить близько трьох четвертих сільськогосподарського експорту і найбільша частка якої припадає на олію та зерно. Водночас експортний потенціал аграрного сектору України використовується ще дуже слабо. Лібералізація зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією ще не підкріплена стимулюванням її експорту. Як наслідок, український аграрний сектор недостатньо інтегрований у світовий продовольчий ринок [4].

Висновки. Позитивні наслідки реформування відносин власності на селі, створення різноманітних приватних сільськогосподарських структур вимагають прискореного формування повноцінного аграрного ринку, здатного забезпечити збалансування попиту та пропозиції і підвищення доходності галузі. Процес формування аграрного ринку поки що перебуває на стадії становлення, а тому цей ринок ще далеко не повною мірою забезпечує виконання покладених на нього функцій і завдань.

Серед найгостріших проблем регіонального аграрного ринку на нинішньому етапі є такі:

1. Трансформація товаропотоків сільськогосподарської продукції відбувається переважно у напрямі комерціалізації збуту продукції. Комерційні канали стають основними і водночас найменш організованими, упорядкованими і прозорими. Це призводить до суттєвих фінансових втрат товаровиробників.

2. Існуючий рівень споживання порівняно з науково рекомендованими нормами споживання основних продуктів свідчить про великі можливості нарощування потенціалу аграрного ринку. Частина споживчого попиту продовжує орієнтуватися на імпорتنу продукцію, яка може в достатній кількості вироблятися і в Україні, але неконкурентоспроможна. Причиною цього є недостатня підтримка пропозиції продукції на ринок, рівень якої значно поступається досягнутому у провідних країнах світу, а також низький рівень якості продукції, її сортування, фасування і пакування.

3. Внаслідок неефективної цінової політики, неповного використання дієвих інструментів регулювання цін на ринку складається стрибкоподібна кон'юнктура цін, продовжується нарощування диспаритету цін у сільському господарстві порівняно з іншими галузями економіки, зростають втрати виробників та споживачів.

4. На аграрному ринку недостатньо використовуються можливості балансового методу його регулювання та моніторингу. Залишається низьким рівень інформованості учасників, не забезпечується ефективне балансування кількісних і якісних параметрів попиту і пропозиції, що періодично дестабілізує ринок.

5. Великий експортний потенціал аграрного сектору суттєво стримується невисоким рівнем інвестиційно-інноваційного оновлення сільського господарства та інфраструктури ринку, державного протекціонізму експорту конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції, затягування з оформленням членства України у вигідних для співробітництва міжнародних торговельних організаціях, гармонізації вітчизняної нормативної бази з міжнародними системами.

Розв'язання визначених проблем створить сприятливі умови для розвитку інфраструктури аграрного ринку, поліпшить цінову кон'юнктуру та фінансовий стан аграрного сектору.

Література

1. Скидан О. В. Проблеми регіональної економічної безпеки в Україні: аграрний аспект / О. В. Скидан // Стратегічна панорама. — 2007. — № 1. — С. 135–140.
2. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка]. — К. : ННЦ ІАЕ, 2012. — 182 с.

3. Український аграрний сектор [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.agroua.net/>.

4. Формування та розвиток аграрного ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : old.niss.gov.ua/Evointeg/Prez1/roz4.htm.

УДК 338.24

D. J. Mierzejewski,

K. Pajak

ENERGETIC SECURITY AND FINANCIAL SECURITY OF COMMUNITIES/REGIONS. ECONOMIC CONDITIONS OF LOCAL DEVELOPMENT

Анотація. У цій статті авторами представлено проблеми розвитку відновлюваних джерел енергії, як невід'ємної частини місцевої та регіональної економіки. Грунтуючись на правових, соціальних та економічних умовах розвитку на місцевому рівні, авторами характеризується вплив поновлюваних джерел енергії на виробництва фінансів громад та проаналізовано проблеми фінансово-економічної безпеки громад / регіонів. Їх міркування були зареєстровані з великою кількістю прикладів ініціатив в діапазоні поновлюваних джерел енергії з регіону Великої Польщі.

Ключові слова: місцева економіка, енергетична безпека, фінансова стабільність, енергії вітру, біопалива, енергії водного господарства, сонячна енергія, геотермальна енергія.

Summary. In this article the authors introduced a problem of development of renewable energy sources as integral part of local and regional economy. Basing on legal, social and economic conditions of local development the authors characterized influence of renewable energy sources production on finance of communities and analyzed problems of financial and economic security of communities/regions. Their considerations were documented with a lot of examples of initiatives within the range of renewable energy sources from the Wielkopolska region.

Key words: local economy, energetic security, financial security, wind energy, biofuels, water energy industry, solar energy, geothermal energy.

Statement of the problem. 1. Legal, social and economic conditions of local economy development

In 20th century, among many definitions of local societies, the most accurate seem to be those given by R. M. French, Florian Znaniecki, Robert E. Park. They believed that they are constituted of the following parts:

- place of living of a certain set of people,
- separated natural unity of space,
- way of living,
- social system [1].

In Poland at the end of 20th century there were changes both at macro-structural as well as local level. Currently these processes are developing dynamically in Poland thanks to building and strengthening of Polish state of law, civic and information and market economy.

At local level building of democratic state means that:

- organs of authority are created, organized and controlled according to law (regulation about local authority entities: about direct election of local community leader),
- relations between state organs and citizens are defined by stable legal agreements,

- the most important place in the hierarchy of legal acts is occupied by a regulation,
- methods of rule are in accord with law,
- citizens have means of protection in case of abuses of power (referendum),
- law is apparent, everybody can learn its contents (apparent regulations) [2].

The main material of the study. In the Constitution of the Republic of Poland of 2nd April 1997, there is a statement that 'the Republic of Poland is a democratic state realizing principles of social equality'. It means that the Polish territorial self-government in 21st century has a clearly outlined economic function, because it is treated as a service company, property owner, investor, strategic planner, and employer. It can appear also in: gaining of local and foreign investors, financial, especially in public and foreign finance sector, localizing of administration, financial, scientific, service and other, organization of cultural, political, sport, economic events, access to market, tourism, education etc [3].

Legal, economic and social conditions of local community development cause that this territorial self-government entity is perceived as:

© D. J. Mierzejewski, K. Pajak, 2014

- service company supplying public services both to inhabitants as well as economic subjects,

- property owner. The property includes: land, buildings, company's buildings are important element of local community independence under the law,

- investor, because a community is the biggest investor, apart from central administration possessing big financial means becomes unusually interesting orderer of supplies of goods, services and construction work,

- planner, because it decides about economic development in long term perspective. Thus planning work covers space, economic and social planes,

- employer, because community offices give working places,

- legislator, creating local law binding within area of the community. It is also applied both for internal as well for external subjects running economic activity [4].

These functions of a local community, important from the point of view of its promotion, creation of its development points also at economic development. Currently, which is noticed by K. Pająk, L. Wojtasiewicz and others, among the most important there are:

- economic boom of a community. It causes that aside from traditional ways of economy there is a need to implement a new, so called information sector, which consists in generating, gathering, storing, processing and supplying of information. It means also liquidation of educational, technological, language, political and legal gap,

- improvement of material status of local community inhabitants, including limiting of unemployment, improvement of conditions of existence, residence, social conditions etc,

- improvement of community financial situation. It refers both to cash management as well as its role on capital market. Essential matter here is in mutual penetration of state, local and business finances.

The regulation about local community self-government does not define character or program range of community economy. Local development plans built in communities in conditions of market economy does not have strictly binding character. They have a prognosis character, but they are coordinated both with a community budget, condition study, as well as with a local plan of space development. Communal economic programs are shaping sources of competitive advantages of communities [5].

The community self-authority is first of all responsible for all sphere of economy with public use character. In actual reality of local economy special meaning is given to these activities of self-government which are associated with creation of proper conditions for private business activities. In a local political and social system organs of territorial self-government has a special role to perform. They carry responsibility for certain spheres of economy, coordinate actions of economic subject, solve local conflicts, define goals of local development. Ac-

cording to contemporary legislation and economic solutions they are related to provision to people living on given area possibly the highest living level.

Natural conditions of development strategy found also a series of legal regulations. Among the most important in this respect there are:

- strategy of balanced development of Poland to 2025,

- 2nd ecological policy of the state,

- policy and principles of balanced development in strategic program in view of projects and concepts of space development policy, strategy of voievodships and selected sector projects,

- concepts of space development policy of the country,

- national plan of activities for health of environment,

- regulation of 8 Jan 2010 about energy law,

- regulation of 7 June 2001 about collective water supply and waste water discharge,

- regulation about nature protection,

- regulation of 27 March 2003 about space planning and development,

- construction law [6].

In local development resources of natural environment play essential role. Their meaning is indicated by M. Przewoźniak, by building three universal groups of potentials. They are selfregulating-immunological, resource-usage and perceptive-behavioural [7].

J. Parysek insists that space development is understood simultaneously as economy of space (shaping of structures) and management of functions. Thus its basic chains are among others [8]:

- geographic space treated as area for development,

- mineral raw materials, shaping material wealth of communities,

- land relief having impact on investment localisation, development of construction, agriculture, forestry and tourism,

- surface and underground water, shaping water resources of a community both in terms of microclimate as topoclimate, having meaning for development of local agriculture,

- soils, which classification influence the choice of a community strategy,

- plant and animal resources which shapes environmental value of the commune impacts on tourism development,

- others [9].

The above natural values found full development in the 2nd ecological policy of the state, in which particular attention is paid to:

- rationalization of water usage,

- lowering of material consumption and waste volume during production,

- lowering of energy consumption and increasing of rate of renewable energy sources,

- soil protection,
- enrichment and rational forest resources exploitation,
- protection of mining resources,
- waste management,
- water relations and water quality,
- air quality and climate change,
- town stress, noise, radiation, chemical and biological security,
- extraordinary environmental threat,
- biological and landscape diversity [10].

Natural conditions of local development strategy is confirmed by European law. According to accepted solutions government and local authorities are obliged to ensure environment protection through:

- allocating of production means in a way which is the least harmful to environment,
- providing of future or existed economic activity with required protection of natural elements or their parts,
- local investments in the range of purity of atmospheric air, water, biosphere and others.

The regulation of 27 March 2003 about planning and space development (Dz. U.03.80.717) put on communities an obligation to set destination and principles of area development. This causes that a commune is to develop two types of documents:

- study about conditions and directions of space development,
- local plan of space development.

The Study, according to art. 9 paragraph 1 of the Regulation about local planning and space development has a character of a strategic plan. It is an act of a local law binding internally. It is prepared for the area within administrative borders of the community. The resolution about creation of this document is made by a community board and the president (mayor) prepares its text and graphic part.

The Study is a document expressing the space policy of the commune, its resources of space development taking into account its conditions resulting among others from:

- 1) current designation, development and area infrastructure;
- 2) state of area orderliness and requirements for its protection;
- 3) environment state, including the state of agricultural and forest production space, volume and quality of water resources and environment protection requirements, nature protection and culture landscape needs;
- 4) state of culture heritage and monuments and contemporary culture goods;
- 5) conditions and quality of inhabitants life, including their health protection, etc [11].

The area development plan is an act of a local law. Necessity for its preparation both for village and municipal communities results from the need to define the directions of development of their spatial structure

in adopting to new needs. The decision about creation of area development plan is made by a community board and the president (mayor) creates its project. In the area plan, according to article 15 of the regulation it is obligatory defined:

- 1) designation of land and lines bordering areas of different destination or different principles of economic use;
- 2) principles of protection and shaping of spatial orderliness;
- 3) principles of environment, nature protection and culture landscape protection;
- 4) principles of protection of cultural heritage and memorials of contemporary culture goods;
- 5) requirements resulting from needs of public space shaping etc [12].

One of the basic instruments of local development management is a strategy. It is a programme for setting goals and intentions of organizations and for directions of activities, with relation to environment reaction. A strategy as a local development concept fulfils a series important functions i. e.:

- enables more effective development of local resources: human, natural, and capital,
- indicates weak points of the community and identifies threats for local development,
- provides a stable direction of development of a self-government unit, in its fundamental assumptions, independent of political option from changing local authorities,
- sets and increases cohesion of decisions made by local authorities, is an action plan for local authorities and indicator of current actions.
- it's an important element of education of local society, increases sense of local identity, etc.,
- increases community chances on getting additional supporting means from outer sources [13].

The above implies that a strategy is a certain concept of systematic action consisting among others, in: formulating the set of prospective development goals and their modification according to changing conditions both internal as external, setting necessary human goods, financial and natural resources required to achieve assigned goals, defining ways of procedure ensuring realizing development goals and optimum use and allocation of resources.

Depending on strategic goals and their addressees, the particular function fulfil various roles. The polity change in Poland, the process of building of a democratic state of law, new economy based on market economy and legally based property cause that currently there is strong emphasis on information, coordination and promotion functions, although not meaningless are regulation, control and simulating functions.

The strategy of community development, fulfilling regulating, control and stimulating functions, possesses the following features:

- innovativeness because it is based on looking for new connections between ongoing social, integration and politic changes,
- programmability expressed by owning precisely planned and integrated development concept,
- usability, because it allows to realize plans according to schedule, concerning for example preventing unemployment, attracting investors etc.,
- institutional partnership perceived through cooperation with other subjects, for example powiat self-government [14].

From the above considerations it can be concluded that for the community self-government development it is essential to obey the following principles: concentration of means; programming of development; broad partnership; summability of means; complementarity of actions; subsidiarity; coordination; compatibility; cohesion; monitoring and evaluation. There is a difference between these three terms associated with stages at which there is a certain procedure. Evaluation is made before (ex ante), monitoring — during the program, evaluation — after (ex post) [15].

2. Profits of local self-government units from construction of wind farms and realization of public tasks by units of local self-government

Wind energy is currently a dynamically developing sector of energy industry in the world. Poland having problems with diversity of energy sources started to perceive these opportunities not sooner than in 1990s.

Necessity of development of this energy source as an important chain of execution of balanced development of the country and region is noticed by everybody. Profits brought to state by development of wind energy are also meaningful. There are many arguments: technological progress, eco-technology, development of local and regional labour market and building its competitiveness toward surroundings; increasing of energetic security of the state, including diversification of energy sources and limiting of harmful pollutions.

In this way Poland can essentially add into realization of 2009/28/WE Directive, and power consumption can increase from nearly 15 % to about 62 % in 2020, and its share in gross final energy consumption can reach amount of 3,8.

Limiting or direct reduction of greenhouse gases is currently a challenge for civilisation, but it is not the only one positive environmental effect of wind energy. Adding economic aspect to these considerations, it is worth noticing that basing on technology of electricity production from wind and coal it can be approximated the total reduction of greenhouse gas emission in 2020 at 47 million tons and 92 million tons in 2030 [9]. These values can be translated into so called external costs which are responsibly: 8,735 million € in 2020 and 17,206 million € in 2030. Thus taking into account national, regional and local labour market and economic activity of self-government communities it would be that wind energy share in total energy

consumption, shaped by market, aimed at direction of full diversification of produced energy.

Ecological profits in wind energy production are huge and in short review they include:

- reduction of greenhouse gases emission, including carbon dioxide (CO_2), (in 2020 about 30 million tons to nearly 65 mil tons in 2030),
- air quality improvement, avoiding sulphur dioxide emission to (SO_2), NO_x and dust to atmosphere,
- avoiding solid and gas wastes, wastewater, water and soil pollution, area degradation and water system losses which take places during energy production in conventional power plants and thermal power plants,
- technology without pollution, most often ecotechnology,

— technology which does not need vast areas comparing to conventional technologies (areas occupied by mines, thermal power plants, transport lines for raw material supplies), its use causes the least impact on ecosystems among known technologies [16].

It is also important that wind power plants occupy little space (a turbine needs only about 250–450 square metres) and can coexist with other types of activities such as agriculture or horticulture. It helps in balanced development and energetic security — a 1.5 MW wind turbine can produce energy necessary to supply 400 houses all year round; a 100 MW wind farm working for 20 years eliminates consumption of nearly one million tons of coal or 600 billion cubic metres of natural gas [17].

Local/regional development which takes into account investment in wind farms should go in the following economic categories: economic; social; psycho-social; cultural; technological; and political [18].

It is necessary to notice that data about budget realization by territorial self-government units have not proved pessimistic announcements about remarkable worsening of self-government financial situation. The dynamics of revenue decrease in 2010, caused among others by flow of funds from the European Union to budgets of territorial selfgovernments units says that it is a fact that their increase followed after the end of investment. Apart from it, for example 2010 was a period of intensive work on infrastructure development, and spendings in this segment reached 43,3 bil PLN.

The above data means that 19.7 billion was spent by communities, 12.7 billion by powiat towns, 5.2 billion by powiats and 5.7 billion by voievodships. For comparison, it is estimated that until 2020 investment spendings on wind energy will be close to 23 billion PLN, comparing to over 80 billion for total investment. Wind farms do not influence the cost of land, which in Poland varies between 20–40 thousand of PLN.

For example an area of grounds to be sold (ha) and average transaction price (zł/ha) in Communities of Karlino and Gościno (Voievodship of Zachodniopomorskie) between 2000–2011. Installation of a wind power plant of 90 MW in 2008 in Community of Dobrzyń (Voievodship of Kujawsko-pomorskie), or

Community of Kisielice (Voievodship of Warmińsko-mazurskie) the price of 1 ha, is a sum of about 18–27 thousand according to data from 2011.

Construction of wind turbines brings profits to investors, but also a lot of profits to communities. They are solid profits mostly in form of construction tax, that is 2 % of multimillion values of constructed buildings. Additionally, a community has profits from its share in PIT and CIT taxes if a company is registered at the community's territory. Then comes money from a lease rent and shares in profits. Apart from these measurable profits, communities take advantage from investor participation in technical infrastructure (road quality improvement, rebuilding of crossings, building of roads to wind turbines, which can be used by farmers) social infrastructure associated with education (improving of education infrastructure, building of sport stadiums, ice rinks etc.). Some example of economic and social profits of communities in association with localisation of wind companies are as follows:

Table 1

List of selected wind farms in Poland for analysis

Location	Installed power [MW]	Number of turbines	Date of start
Jagniątkowo	30,6	17	2007
Kamieńsk	30	15	2007
Karcino	51	17	2010
Kisielice	40,5	27	2007
Margonin	120	60	2010
Piecki	32	16	2011

Source: *Inwestycje w energetykę wiatrową. Oddziaływanie na rozwój gmin i lokalne społeczności. FUNDEKO, Warszawa 2012, p. 3.*

Incomes to community budget because of existence of wind farm (excluding Margonin and Kobylnicy) reach nearly 6,1–6,2 % total income these territorial self-government units (total incomes are: own income, general subvention, educational subvention and donations).

From available data (Report by Ernst&Young — March 2012) it results that a statistical wind farm brings about 653 thousand PLN of income for a community because of real property tax which constitutes on average about 2 % of income of communities in Poland. For example the Community of Wolin (Voievodship of Zachodniopomorskie) has a budget of 36 mil of which over 2 million PLN comes from a tax from 32 wind plants. It enables the community authority running investment of 3 million annually, associated for example with construction of a sewage-treatment plant, leading water to two locations. Means gained from wind farms prevented liquidation of 7 schools. Additionally, the community obtained a bus worth 150 thousand PLN from investor for free, to transport handicapped people [19].

The Community of Mściwojów has a budget of about 14 million PLN. A wind farm of 23 wind plants supplies this budget with over 2 million annually. It enables selfgovernment organs to plan investments concerning: modernization of school building, office computerization, building of sewage system and sewage-treatment plant.

In the Community of Potęgowo there are located 6 wind plants of 2 MW each. Under the regulation of the community President No 90/2010 the budget of the community in 2011 reached 24,130,923 PLN, and real estate tax (from farms) is a sum over 500,000 PLN.

Table 2

Basic factors of communities concerning their spendings

Item	Community name	Total spendings in thousands of zł in 2010	Investment spendings	Share in total spendings [%]	Spendings per capita
1	Kamieńsk	38 140,20	7158,1	18,77 %	4 271,92 zł
2	Wolin	25943,4	6588,4	25,40 %	3 087,27 zł
3	Filipów	12284,5	1194,5	9,72 %	2 731,09 zł
4	Kisielice	21466,4	3246,7	15,12 %	3 481,41 zł
5	Kołobrzeg	37904,4	15511,3	40,92 %	3 829,11 zł
6	Margonin	31228,4	10777,1	34,51 %	4 808,82 zł

Source: Own calculation basing on data of GUS.

While analysing the regulation No III/19/2010 of 29 Dec 2011 by the Community of Kobylnica President, it can be noticed that its budget amounted to 53,701,587 PLN where income from local fees for existing 24 wind plants is a sum over 2,000,000 PLN.

The Community of Kobylnica, in relation of the President Leszek Kuliński, will get from the investor of a wind farm during 2012–2013, nearly 5 million for community roads, and get co-financing of cultural

and entertainment, support of sports club and even building of a chapel in Lulemin [20].

It is worth noticing that the Community of Karłino, where 51 wind plants of 1.5 MW is located, gets additional income. The President of Community, Waldemar Misko analyzing the budget for 2012 indicated that on income side there is nearly 61 million PLN. Investments amounts to nearly 18 million PLN, from which 10 million PLN are from EU means. Among

real estate tax payers a solid item in the budget are means obtained because of functioning of wind plants in amount over 4 million PLN [21].

The analysis of these few examples indicates that communities where wind farms work have fixed incomes in the budget reaching nearly 10 % of their incomes. It lets self-government organs manage substantial amounts for development of technical, social, ecological, and security and public order infrastructure.

A special study of possible impact of wind farms on economic and social profits of local self-government communities is Margonin in the Voievodship of Wielkopolska. There are 60 wind plants of 120 MW total power. They are located in area of: Dębinię (1), Kowalewo (4), Lipiniec (2), Lipiny (13), Margońska Wieś (5), Próchnowo (22), Sypniewo (1), Zbyszewice (1), Studźce-Adolfowo (3), Radwanki (7), and Kłotyldzin (1).

They are generators by GAMESA, 2 MW each, installed on steel towers 100 m over ground level. They are equipped with a generator producing current of 690 V and internal transformer changing voltage to 30 kV. For the needs of this current the investor rebuilt energetic line between GPO Sypniewo and GPZ Piła/Krzewina, changing existing 110 kV power line to double wire power line of 110 kV (line plus poles).

The new built GPZ improved power supply conditions of the Community of Margonin and adjacent ones. It made possible to run a paper mill factory in the community employing finally nearly 150 workers (data obtained from the Community Office) [22].

Income increase, mostly in form of real estate tax of 2 % from value of arisen structures is growing systematically and it is presented by Table No 3.

Table 3

Income of the Community of Margonin from wind farm in 2010–2012

	2010	2011	2012 — planned
Community of Margonin total income	25,098,592	26,317,240	23,965,568
Including: Real estate tax	5,270,150	6,034,796	7,548,500
Including: 2 % tax on wind plant building	3,331,319	3,956,974	4,711,993

Source: data obtained from the Community Treasurer.

It is also worth to mention that increase of income to community budget because of land tax associated with economic activity (price depends on the land area and tax rate set by the Community Council) in case of Margonin amounts to about 40 thousand PLN.

Not without meaning there is also improvement of communication infrastructure — a road about 20 km long. Investment realized in the area of community in 2011 and 2012 is linked with modernizing, reconstruction of community road network being access

to wind plants, which are used also by other road users, including local society. Road surface is hardened with breakstone 30 cm thick put on a geofibre 5 m wide. Only in 2010 Relax Wind Park company paid compensation for destroyed roads to the community budget of 1.600.062 PLN.

Additionally investor (owner) takes active part in social life of the community, participating in some its undertakings. In the Community of Margonin it concerns: sponsoring of a sports club and local events; equipping of schools in electronic devices; organizing of contests; funding of scholarships etc. Their total costs exceed thousands of zlotys annually, thanks to means arising from taxes on wind farms the market square of Margon was rebuilt, sports and event hall was built and a water ski tow was built at the Lake of Margonińskie.

Among economic and social benefits for local selfgovernment community there is evident increase of welfare of community inhabitants. All wind plants are localized on private land so about 50 families have profits from the functioning farm.

The average amount (agreements are covered with commercial confidence so they surely differ between particular farmers because of road length, area of assembling and maneuvering plan and other conditions) is over 15 000 PLN brutto for one plant, which totally gives amount over 1 million PLN. It must be noticed that big turbines (1–2 MW) mostly occupy area about 200–300 m², foundation (2–2.5 m deep) 500–1300 m² for maneuvering yard, which totals to about 15 acres (0.15 ha) and if we add an access road through fields, than a wind plant covers about 0,2 ha of grounds [23].

3. Development of local labour market and human capital shaped by OZE.

Among legal regulations concerning OZE, there are also such which refers to production of energy by agriculture. One of them is biomass that is a substance of plant or animal origin and various wastes originating as a result of so called social metabolism. The main suppliers of biomass are: agriculture, forestry, communal economy of territorial self-government units [24].

One of Polish legal acts directed at use of biomass is a regulation by Ministry of Economy of 14 Aug 2008. Basing on this regulation, biomass used in energy production is divided into three basic components ie. solid biofuels, gas biofuels and liquid biofuels.

In Poland the technical potential of biofuels is estimated at about 684.6 PJ annually, of which the biggest share — 407.5 PJ is contained in solid biofuels. Their resources contain excess biomass achieved from:

- agriculture — 195 PJ
- forestry — 101 PJ
- orcharding — 57.6 PJ and
- wood industry wastes — 53.9 PJ.

Northern and western Poland possesses big potential of biomass because of excess of straw in farms, also northern, north-east and north-west regions of

the country have the biggest possibilities to use biogas from animal wastes.

According to analysis of the European Centre for Renewable Energy, the technical potential of wood and its wastes from forests and orchards, possible to use in energy sector amounts to 8.81 million tons while excess of straw for energetic use amounts to 7.84 million tons annually [25].

Biomass, the third as to amount energy source in the world, constitutes meaningful substitute of mine fuels, especially coal. It was calculated that 2 tonnes of biomass are roughly equal 1 ton of coal. It must be noticed that natural environment has limited ability to receive pollutions arising in burning of mine fuels. So burning biomass together with coal positively impacts reduction of CO₂, SO₂, NO_x and organic pollutions. There is growing demand for high quality factories prepared for burning of biomass. While in 2006 there were 32 then in 2010 there were 43 of high efficiency power plants — thermal industrial power plants.

Poland has good conditions to wind energy industry. There are 9 wind zones and the most favourable conditions are present in the following regions: Zachodniopomorskie, Pomorskie and Kujawsko-pomorskie, Warmińsko-mazurskie and Wielkopolskie, where the energy zone ranges between 1500–2000 kWh/m²/year [26].

According to accession treaty Poland is obliged to increase share of RES in sources of electric energy to 15 % in 2020. Without proper investment into distribution and transmission infrastructure, reaching this goal will not be possible.

The number of wind plants in Poland is growing successively as well as their power. While in 2011 there was about 920 MW, then in 2015 it is planned to reach nearly 6000 MW.

It is estimated, for example basing on 2011 that full time work places generated by wind energy was ~1,911 and estimated value of income tax from physical persons reached amount ~10 million PLN. The biggest income of 4 835 million PLN will flow to state budget, 3 897 million PLN to community budget, 1 015 million PLN for powiat and only 159 thousand PLN to voievodship. The average CIT tax per 1 MW of power installed in wind farms is nearly 98.2 thousand in 2011. It means, that public sector gained about 158,6 million PLN of income tax charging profit from sales of electric energy produced by wind farms. The state budget will be supplied with 122.3 million PLN, voievodships with 23.4 million PLN, while for communes 10,642 and powiats 2,220. By 2020 the CIT tax per 1 MW is a sum of over 1 billion PLN

It should be noticed that legal solutions concerning RES can positively influence the labour market, especially in a sector producing devices for renewable energy, in construction sector associated with building or rebuilding of producing units, in bank sector supplying services associated with certification of RES in-

stallers and installation of microinstallation, and in a sector producing and selling biomass for energy sector.

Conclusions:

— in 2020 wind power plants will be the cheapest renewable energy source — technology in which the costs of energy production will be compared to costs of energy production in functioning nuclear power plants. According to information 2/2012 by President of URE of 8 Feb 2011 unit substitute fee after its valorization amounts 286.74 zł in 2012. Unit price for electric energy produced OZE, also in wind plants is about 450–470 zł/MWh.

— Forecast for development of wind energy predicts instalment of power about 13 GWe in 2020 — including 11 GWe in land wind farms, 1,5 GWe in sea wind farms 600 MW in small wind plants. Thus innovation is estimated at 23 billion PLN in 2020.

— Forecast says that a share of wind plants in production of electric energy will be quickly increasing to 17 % in 2020 and nearly 29 % in 2030.

— Reduction of CO₂ emission to the atmosphere due to wind energy will amount 33 mil tons in 2020 with further increase potential to 65 million tons in 2030.

— Forecast for increase of employment number in wind energy is from over 2000 persons (equivalent of full-time jobs) in 2008 to 66 thousand. Tax from legal persons (CIT) in 2020 should reach 1,068,813 thousand PLN, and estimated value of personal income tax (PIT) paid by employees of wind energy sector — 80,539 thousand PLN.

— Development of wind energy will influence local economic activeness. In 2020 community budgets can expect even 212 million zł/year (about 2 % of total income of rural communities, and in communities with proper wind condition even to 17 %).

— Income of leaseholders (farmers) from areas designated for wind plants in 2020 can reach over 100 million zł/year.

Bibliography

1. Park R. E. Human Ecology / R. E. Park // American Journal of Sociology. — 1936. — Vol. XLII. — P. 4 and next.
2. Ibidem, p. 412; also: Mikołajczak-Bezak H., Wybrane zagadnienia ustroju Polski. Siły zbrojne w Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2000, p. 56; also: Kojder A., Łojko E., Staśkiewicz W., Turska A., Elementy socjologii prawa. Prawo zwyczajowe. Wybór tekstów, vol. 5, Warszawa 1993, p. 407 and next.
3. Wojnowski K. (editor), Poznawanie społeczności lokalnych. Ludzie. Potrzeby, Leszno 2001, p. 8 and next.
5. Wojciechowski E., Zarządzanie w samorządzie terytorialnym, Warszawa 2003, p. 42 and next.
6. Potoczek A., Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna, Toruń 2003, p. 139 and next, also: Wojciechowski E., op. cit. p. 57 and next.

7. Papuziński A. (editor), *Polityka ekologiczna państwa 1989–2000* [w:] *Polityka ekologiczna III Rzeczypospolitej*, Bydgoszcz 2000, p. 41 and next.
8. Pająk K., *Samorząd terytorialny i jego wewnętrzna transformacja*, Toruń 2011, p. 38 and next.
9. Parysek J., *Podstawy gospodarki lokalnej*, Poznań 2001, p. 203.
10. Macias A., *Przyrodnicze uwarunkowania rozwoju lokalnego*, [w:] J. Parysek (red.), *Rozwój lokalny i lokalna gospodarka przestrzenna*, Bogucki Wyd. Nauk. 1996, p. 71 and next.
11. Papuziński A. (editor), *op. cit.*, Bydgoszcz 2000, p. 34 and next.
12. Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. from 2003, No 80, pos. 717, Niewiadomski Z., *Planowanie przestrzenne. Zarys systemu*, Warszawa 2003, p. 92.
13. Leoński Z., Szewczyk M., *Zasady prawa budowlanego i zagospodarowania przestrzennego*, Bydgoszcz-Poznań 2003, p. 70 and next.
14. Nowakowska A., *Strategia jako narzędzie stymulowania rozwoju gmin*, [w:] Jewtuchowicz A. (editor), *Strategiczne problemy rozwoju miast i regionów*, A. Łódź 2000, p. 87.
15. Pająk K., *Samorząd*, *op. cit.*, p. 115.
16. *Ibidem*, p. 102.
17. Eeves E., *Energia przyszłości*, «Forbes», <http://gospodarka.gazeta.pl> [Access date 17.10.2007].
18. Ministerstwo Środowiska, *Program rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce na lata 2002–2005*, Warszawa 2001, p. 56.
19. Chądzyński J., *Rola organizacji pozarządowych w rozwoju lokalnym*, [w:] Jewtuchowicz (editor) A., *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Łódź 2004, p. 246.
20. Based on data from the Community Board; also: *Inwestycje w energetykę wiatrową. Oddziaływanie na rozwój gmin i lokalne społeczności*, FUNDEKO, Warszawa 2012, p. 11.
21. Based on budget resolution of the Community of Kobylnica and information received from Leszek Kuliński, Community President.
22. Based on budget resolution of the Community and interview of Mayor Waldemara Misko, for local media.
23. Based on information received from Mayor Janusz Piechocki and data from the Investment Department of the Community of Margonin.
24. Based on data received from Danuta Bogacz, Community Treasurer.
25. Wereszczaka J., *Grunty orne a produkcja biomasy w Polsce na tle polityki Unii Europejskiej*, «Czysta Energia», No 5 (93), 2009.
26. Śródkowski Ł., *Czy na biomase można zarobić? W jaki sposób można założyć i prowadzić plantację?*, «GLOBEnergia», No 4, 2008.

УДК 330.341.1

В. П. Пелішенко,

С. А. Куманецький

СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

Анотація. У статті проаналізовано інноваційний клімат, що склався нині в Запорізькому регіоні. Наведено пропозиції та рекомендації щодо покращення інноваційної ситуації в регіоні.

Ключові слова: інновація підприємства, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, кредит, аналіз.

Summary. Innovative climate folded presently in Zaporizka region has been analyzed in the article. There have been represented suggestions and recommendations on the improvement of innovative situation in the region.

Key words: innovation, enterprises, innovative activity, competitiveness, credit, analysis.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Зрозуміло, що такий процес становить складну багаторівневу систему економічних відносин щодо «уречевлення» знань, якій власти-

ві специфічні взаємозв'язки та закономірності. З огляду на значну, часом визначальну роль, яку інноваційні процеси відіграють в сучасній економіці, визначення та врахування цих особливостей є неодмінною умовою забезпечення ефективності економічної стратегії.

© В. П. Пелішенко, С. А. Куманецький, 2014

Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. У міру розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму дифузії інновацій.

Аналіз останніх досліджень. У сучасній науковій та економічній літературі проблемі активізації інноваційного процесу надається значна увага, оскільки дослідження в цій галузі є теоретичними основами для практичного застосування в реальних інноваційних програмах. Цією проблемою займалися І. Бланк, Р. Нурксе, А. Пересада, П. Рогожин, І. Міхасюк, В. Шевчук, Ю. В. Макогон, А. І. Амоша, А. Р. Вовченко.

Мета статті — проаналізувати інноваційну діяльність в Запорізькому регіоні.

Виклад основного матеріалу. Світова практика розвитку економіки держави визначила інноваційний шлях як один із найбільш ефективних механізмів її сталого зростання та швидкого підвищення потенціалу країни. Тому обраний Україною курс постійного інноваційного розвитку економіки в подальшому має забезпечити нашій державі гідне місце на конкурентному світовому ринку товарів та послуг, призвести до зростання добробуту населення. Розвиток науки, техніки, інноваційних процесів в економіці є визначальним фактором прогресу держави.

Головною умовою втілення в життя інновації є її значення для задоволення потреб людини. Тобто кінцевий результат проекту робить його інноваційним, якщо він може задовольнити суспільно-економічні потреби людей. Слід також зазначити, що інноваційний проект буде мати успіх тільки на визначеному етапі розвитку суспільства. Таким чином, інноваційний розвиток економіки буде сприяти більш швидкому та ефективному економічному і соціальному розвитку суспільства й держави.

Одним із найважливіших чинників успішної реалізації програми інноваційного розвитку є належне фінансування інноваційних проектів та інноваційної діяльності. На сучасному етапі розвитку економіки України провідну роль в процесі забезпечення ресурсами інноваційних проектів відіграє держава. Але процес отримання коштів з бюджету для фінансування інноваційних проектів, особливо для середнього та малого бізнесу, дуже складний. Він включає в себе декілька етапів. Специфіка проведення інноваційної політики в Україні полягає у централізованій фінансовій підтримці інноваційної діяльності через систему державних бюджетних і позабюджетних установ та організацій. В умовах перехідної економіки України існує

загальний дефіцит бюджетних і власних коштів підприємств на інноваційні проекти, інноваційна інфраструктура країни нерозвинена.

Серед основних недоліків державного регулювання фінансування інновацій можна виокремити такі:

1) організація фінансування органами, які підпорядковані різним державним структурам;

2) необхідність складання великого обсягу документів, що потребує використання великого штату кваліфікованих спеціалістів;

3) фінансова підтримка впровадження інновацій здійснюється тільки відповідно до загальнодержавних інноваційних пріоритетів, певного сектору підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави;

4) обмежений розмір фінансування (в рамках, передбачених бюджетом на відповідний рік).

Так, наприклад, фактичні витрати з державного бюджету на наукові дослідження і розробки зменшилися з 2,3 відсотка ВВП в 1990 році до 0,22 відсотка у 1999 році і підвищилися лише до 0,39 відсотка ВВП у 2003 році. Загальні витрати на наукові дослідження знизилися за цей період з 3,11 відсотка до 1,13 відсотка ВВП. Між тим Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» передбачено бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 відсотка ВВП України [1, с. 87].

Як результат недостатнього фінансування фундаментальних та прикладних досліджень з боку держави, менше 1 % від загальної кількості створених в Україні нових зразків за своїми техніко-економічними характеристиками перевищують або на рівні кращих світових аналогів.

Запорізька область входить до числа регіонів України, які складають основу її економічного й інтелектуального потенціалу. В області зосереджені практично всі основні галузі промисловості, серед яких провідне місце посідають електроенергетика, металургія, машинобудування, металообробка та хімічна промисловість. Основу промисловості регіону складають металургійний комплекс, де виробляється 17,7 % загального державного обсягу сталі, 17,5 % готового прокату, енергетичний комплекс (26,7 % електроенергії країни) та машинобудівний (51,9 % випуску легкових автомобілів) [2, с. 526].

За оцінкою всесвітньо відомої консалтингової фірми «Coopers and Lybrandt», регіон є одним із найбільш привабливих в Україні для іноземних інвесторів. У рейтингу інвестиційної привабливості країни Запорізька область посідає 4 місце. Відтак на неї припадає 6 % від загального обсягу вкладених в економіку країни інвестицій.

Найвагоміші зовнішньоінвестиційні проекти регіону — це пивобезалкогольний комбінат «Славутич», що належить шведській компанії «Baltic

Beverages Holding», ЗАТ «СП «Запорізький автомобільний завод» (ЗАЗ), 50 % акцій якого володіє швейцарська компанія «Hirsch and Cie», електрометалургійний комбінат «Дніпроспецсталь» — 58 % акцій його викупила інвестиційна компанія «ING Barrings-Схід» (Європейський Союз), Запорізький алюмінієвий завод, 68,01 % акцій якого належить російському «АвтоВАЗ-інвест». Найбільші внутрішні інвестиції надійшли до Запорізького заводу феросплавів, контрольний пакет акцій якого належить компаніям, афілійованим із «Приватбанком» (Дніпропетровськ), підприємства «Запоріжжкокс», контрольним пакетом акцій якого володіє «Донгорбанк» (Донецьк), Запорізького абразивного комбінату, контрольний пакет акцій якого купила компанія «Бринкфорд» (Київ).

Обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення в Запорізькій області перевищує середньоукраїнський рівень на \$36,9 і дорівнює \$121,9. Іноземні інвестиції вкладені в 145 підприємств краю. Великий інтерес інвесторів викликають такі галузі економіки області, як машинобудування (75,6 %), харчова промисловість (9,7 %), чорна металургія (8,5 %).

У 2011 р. інноваційною діяльністю у промисловості, спрямованою на розробку та впровадження як технологічно нових, так і значно технологічно вдосконалених продуктів і процесів, займалося 32 підприємства області, або 8,6 % загальної їх кількості, проти 37 підприємств (9,8 %) у 2010 р., 34 підприємств (9,2 %) у 2009 р.

Середньооблікова чисельність працівників науково-дослідних, проектно-конструкторських підрозділів у 2011 р. становила 3,7 тис. осіб, або 1,9 % середньооблікової чисельності штатних працівників основної діяльності. Із загальної кількості інноваційно активних підприємств 15 мали працівників понад 1 тис. осіб, 9 — від 100 до 499 осіб, 4 — від 500 до 999 та 3 підприємства — від 50 до 99 осіб.

Заробітна плата на інноваційно активних підприємствах за 2011 р. спостерігалась на 1,3 % вище, ніж у промисловості та становила 1402,95 грн. Порівняно з 2010 р. заробітна плата на інноваційно активних підприємствах стрімкіше зростала (на 32,6 %), ніж у промисловості (на 27,1 %).

Загалом на інноваційні роботи у 2011 р. підприємства витратили 91536,9 тис. грн., що на 42,2 % менше, ніж у 2010 р. З цього обсягу витрат 43,7 % було витрачено на продуктові інновації та 56,3 % — на процесові.

Більша частина інноваційних витрат припадала на придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів (34,9 %), на дослідження і розробки (30,6 %) та на виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, упровадження нових методів їх виробництва (13,5 %).

Вагома частка, а саме 50,7 % загального обсягу витрат на створення і впровадження нововведень, припадала на підприємства машинобудування, 20,8 % — виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива, 8,7 % — металургії та оброблення металу. Найменше коштів на інноваційні роботи витратили підприємства харчової промисловості і хімічної та нафтохімічної (відповідно 1,1 % та 0,9 % загального обсягу інноваційних витрат).

В обсязі витрат на технологічні інновації витрати на придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів становили 34,9 % (31977,1 тис. грн.). Проте на підприємствах з виробництва інших неметалевих мінеральних виробів питома вага цих витрат становила 93,8 %, металургії та оброблення металу — 70,9 %, хімічної та нафтохімічної промисловості — 54,8 %.

На дослідження і розробки, які є головним фактором технологічного розвитку, підприємства витратили 27947,8 тис. грн., або 30,6 % обсягу інноваційних витрат.

Однією з ефективних форм інноваційної діяльності є використання нових технологій шляхом придбання їх в Україні та за її межами. Так, у 2011 р. придбано 11 нових технологій. З них підприємства м. Запоріжжя придбали 10 технологій, м. Бердянська — 1. Найбільше нових технологій було придбано підприємствами машинобудування — 72,7 % загальної кількості.

Зменшилися витрати на виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, упровадження нових методів їх виробництва. Якщо у 2010 р. обсяг цих витрат становив 40313,8 тис. грн., або 25,5 %, то у 2011 р. — лише 12353,9 тис. грн. (13,5 %). Із загального обсягу витрат на виробниче проектування підприємствами легкої промисловості було витрачено 47,4 %, підприємствами машинобудування — 44,5 %.

Питома вага витрат на маркетингові дослідження та рекламу нової продукції у загальному обсязі становила 9,0 % (8249,6 тис. грн.). Більша частина цих витрат припадає на підприємства машинобудування, які витратили 5669,2 тис. грн. (68,7 %).

Обсяг фінансування інноваційних робіт у 2011 р. становив 91536,9 тис. грн. проти 158383,2 тис. грн. у 2010 р. Витрати на нововведення за рахунок власних коштів становили 90360,5 тис. грн., або 98,7 % загального обсягу фінансування. З держбюджету кошти не виділялися.

Обсяг кредитів на розвиток інноваційної діяльності становив 1176,4 тис. грн., або 1,3 % загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2010 р. — 9,5 %).

У звітному році промисловими підприємствами області було впроваджено 252 нових технологічних процеси, з них маловідхідних, процесів ресурсозбереження — 24 (у 2010 р. — 351 та 93 відповідно).

Протягом 2011 р. освоєно 108 найменувань нових видів продукції, з них 66 — машин, устаткування, приладів, апаратів. Найбільше нових технологічних процесів та видів продукції впроваджено підприємствами машинобудування.

Понад 90,0 % підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, реалізовували інноваційну продукцію. Її обсяг склав 3545379,5 тис. грн., або 9,2 % загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2010 р. — 9,5 %).

Більше половини загального обсягу реалізованої інноваційної продукції припадало на підприємства машинобудування (2017031,1 тис. грн., або 56,9 %).

Слід відмітити, що майже 99,0 % інноваційної продукції реалізовано підприємствами м. Запоріжжя.

Обсяг інноваційної продукції, поставленої на експорт, становив 1277381,2 тис. грн., а його частка в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції — 36,0 % (у 2010 р. — 2723168,1 та 85,1 відповідно). Найбільше за межі України інноваційної продукції було реалізовано підприємствами металургії та оброблення металу (66,4 % загального обсягу) і машинобудування (32,0 %).

Обсяг реалізованої у звітному році продукції в країні СНД склав 445929,9 тис. грн. Найбільші обсяги нової продукції реалізовано за межі України підприємствами машинобудування (74,7 %).

Слід зазначити, що інноваційні процеси досить суттєво вплинули на результати діяльності промислових підприємств.

Здійснення інновацій, які виступають умовою підвищення конкурентоспроможності продукції, збереження традиційних та завоювання нових ринків збуту, підвищення ефективності виробництва, є складовою частиною промислової діяльності. У той же час інноваційна активність підприємств стримується об'єктивними та суб'єктивними труднощами. Перш за все, негативно впливали на здійснення інновацій економічні фактори: нестача власних коштів — вказали 70,0 % промислових підприємств, великі витрати на нововведення — 53,2 %, недостатня підтримка держави — 38,4 %, тривалий термін окупності нововведень — 36,5 %, високий економічний ризик — 33,0 %. Крім того, 28,6 % підприємств зазначили, що здійсненню нововведень перешкоджали недосконалість законодавчої бази, 18,9 % — низький платоспроможний попит на нову продукцію, 18,1 % — несприятливість підприємств до нововведень, 11,9 % — нестача інформації про нові технології, 9,2 % — нестача інформації про ринки збуту, 8,1 % — відсутність попиту на продукцію [3, с. 19].

На цей час облдержадміністрація вивчає можливості сприяння ефективному функціонуванню Запорізького інноваційного бізнес-інкубатора. Ведеться плідна співпраця з цього питання

з керівництвом ДП «Запорізький центр науково-технічної та економічної інформації», на базі якого створено інноваційний бізнес-інкубатор. Проводиться вивчення можливостей бізнес-інкубатора та умов надання послуг суб'єктам, які потребують повного матеріального забезпечення. Також облдержадміністрація доручила Президії Запорізької обласної Ради товариства винахідників і раціоналізаторів України розробити «Типовий стандарт підприємства», який регламентує порядок подання, розгляду та впровадження у виробництво винаходів і раціоналізаторських пропозицій, що допомагатиме приватним інноваційним підприємствам реалізовувати власні розробки.

Паралельно облдержадміністрація проводить вивчення досвіду у сфері державного управління та розвитку інноваційної інфраструктури, зокрема роботи технологічних парків, що успішно ведуть свою діяльність в інших регіонах України, та іноземних технопарків, які наведені в електронній мережі Інтернет через аналітичні матеріали та під час семінарів за участю іноземних представників урядових установ і ділових кіл. Зокрема, фахівці облдержадміністрації брали участь в обговоренні вирішення проблем інвестиційно-інноваційної діяльності та отримали аналітичні матеріали під час семінару-тренінгу з канадським експертом, спеціалістом управління агропромислового розвитку. Заплановане засідання Координаційної ради з розробки проекту регіональної інноваційної програми, на яке планується винести на затвердження положення про Координаційну раду, уточнити затверджені раніше середньострокові пріоритетні напрями інноваційного розвитку та представити на розгляд усім членам Координаційної ради проект Регіональної інноваційної програми.

Необхідно відзначити також заходи, які приймаються центральними органами влади на загальнодержавному рівні для розвитку інноваційної інфраструктури. Підготовлено та надано пропозиції щодо:

- розробки концепції створення індустріальних (промислових) парків та започаткування кількох пілотних проектів;

- визначення шляхів підтримки, у тому числі фінансової, розвитку малих та середніх інноваційних структур;

- здійснення конкретних заходів з побудови інноваційної інфраструктури в кожному з регіонів та поєднання інтелектуального потенціалу наукових установ, економічних можливостей підприємств і адміністративних можливостей місцевих органів влади, зацікавлених у розвитку інноваційного бізнесу;

- здійснення моніторингу реалізації центральними органами виконавчої влади середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня;

— проведення моніторингу виконання інноваційних та інвестиційних проектів діючих технологічних парків, за результатами якого підготовлено пропозиції стосовно умов продовження виконання проектів та скасування тих, що виконувалися з порушенням.

Висновки: Таким чином, з проведеного аналізу можна зробити такі висновки: більш активно впровадженням нововведень у виробництво займалися підприємства машинобудування (53,1 % загальної кількості інноваційно активних); у загальному обсязі витрат на технологічні інновації переважали витрати на придбання машин, обладнання, установок, інших основних фондів (34,9 %); основним джерелом фінансування технологічних інновацій, як і в попередні роки, залишаються власні кошти підприємств (98,7 %); останніми роками поступово збільшується обсяг реалізованої інноваційної продукції, більша частка якої припадала на підприємства машинобудування (56,9 %); найбільш позитивно нововведення вплинули на забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам (позначили 84,4 % кількості інноваційно активних підприємств) та розширення асортименту продукції (81,3 %).

Але слід зазначити, що більшість промислово потужних підприємств, які є основними споживачами інноваційної продукції, мають власні науково-дослідні установи, котрі складають суттєву конкуренцію для приватних інноваційних фірм. У той же час у зв'язку з великою вартістю НДДКР окремі підприємства відмовляються від розробок та впровадження інноваційної продукції власного виробництва, пояснюючи це зниженням їх конкурентоспроможності та недостатньою фінансовою підтримкою з боку держави. Ми враховуємо те, що існує активний ринок інновацій та інтелектуального продукту і всередині країни, і за її меж-

ами, але розробники інтелектуального продукту у своїй більшості є фахівцями в науково-технологічній сфері і не ведуть активної маркетингової політики. У більшості випадків відсутній механізм взаємодії між споживачем та виробником інноваційного продукту, і це трапляється в той час, коли менеджерська та маркетингова складові життєво важливі в розвитку не тільки окремої фірми чи компанії, але й кожної високорозвинутої країни. Тому відсутність кваліфікованого менеджменту з пошуку ринків збуту інноваційної продукції як за межами Запорізького регіону, так і за межами країни і неузгодженість у діях між усіма суб'єктами інноваційної діяльності призводить до ускладнення умов виникнення та діяльності нових інноваційних підприємств і розриву ланки ВУЗ — НДІ — Підприємство-виробник інноваційної продукції — Споживач інноваційної продукції (Ідея — НДДКР — Виробництво інноваційної продукції), що у свою чергу призводить до зниження обсягів реалізованої інноваційної продукції.

Література

1. Україна у цифрах у 2003 році : короткий статистичний довідник / [під ред. О. Г. Осауленка]. — К. : Консультант, 2004. — 270 с.
2. Иванов С. М. Сучасний стан, проблеми та нові механізми фінансування інноваційних проектів : сб. науч. трудов / С. М. Иванов, В. В. Чемаев // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. — Донецк : ДонНУ, 2006. — С. 526—532.
3. Дослідження інвестиційно-інноваційного пріоритету розвитку Запорізької області : (проект з регіонального врядування та розвитку України № Z020640) [Електронний ресурс] / В. Назаренко. — Режим доступу : <http://www.rgd.org.ua>.

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА КЛАСТЕРНИХ ЗАСАДАХ

Анотація. У статті досліджуються шляхи реалізації програм соціально-економічного росту регіону на кластерних засадах. З'ясовано, що кластерний підхід є найефективнішим інструментом у процесі реалізації цілей соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: сталий соціально-економічний розвиток, кластер, кластерний підхід, кластерна політика, конкурентоспроможність регіону, соціальна сфера.

Summary. This paper investigates the ways of realization of the programs of socio-economic growth of the region on cluster basis. It was found that the cluster approach is the most effective tool for achieving the goals of social and economic development.

Key words: sustainable socio-economic development, cluster, cluster approach, cluster policy, competitiveness of the region, social sphere.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання все більш актуалізують питання регіональних підходів до управління соціально-економічним розвитком регіону. Необхідною передумовою впровадження регіонального розвитку є наявність повної й достовірної інформації про стан соціально-економічного розвитку регіону. Отже, перспективи регіонального розвитку визначаються його стратегією та цільовими комплексними соціально-економічними програмами, сформованими на кластерних засадах. Створення й впровадження дієвих механізмів територіальних систем управління дозволить досягти збалансованості інтересів державної та регіональної економічної політики, сформованої на концепції кластера як соціально-економічного інституту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку кластерів і кластерних підходів займаються в різних країнах протягом останніх 20 років. Сучасний досвід формування регіональних кластерів знайшов своє відображення в працях А. Маршала, М. Портера, Т. Андерссона, К. Кетельса, Л. Янга, Т. Харриса та ін. Серед українських учених варто виокремити праці М. Войнаренка, В. Гейця, С. Соколенка, В. Федоренка та ін. У роботах цих авторів висвітлюються проблеми організації та управління кластерами, конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг, визначення ефективності діяльності кластерів та їх вплив на зростання соціально-економічного регіонального розвитку.

Мета статті — розкрити роль кластера як засобу соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Найактуальнішим завданням регіональної економічної політики є вироблення та реалізація раціональної моделі соціально-економічного розвитку регіону на кластерних засадах. Зокрема, практичним інструментом реалізації державної, регіональної та місцевої політики на території регіону є цільові

комплексні програми соціально-економічного розвитку на основі кластерного підходу, які розробляються на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди. Методологічні й методичні положення стосовно системи планування соціально-економічного розвитку регіонів України висвітлено у Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України». Головним пріоритетом та завданням зі структурних і соціально-економічних перетворень має стати відновлення економічного зростання й модернізація економіки у регіоні. Єдиний шлях виходу на траєкторію сталого розвитку — це рішучі й всеосяжні реформи, спрямовані на побудову сучасної, стійкої, конкурентоспроможної регіональної економіки, формування професійної та ефективної системи державного управління, підвищення добробуту життя населення.

З метою досягнення зазначених цілей та виконання завдань регіональної політики, стратегічних перетворень згідно з програмою економічних реформ України на 2010–2015 роки, Стратегією економічного та соціального розвитку на період до 2015 року, Проектом Угоди щодо регіонального розвитку на 2011–2015 роки визначено головні пріоритети при формуванні та розвитку кластерів, а саме: створення регіональної конкурентоспроможної економіки; соціальний розвиток; реформування системи життєзабезпечення населення; продовольча безпека; підтримка малого підприємництва; збільшення фінансової спроможності місцевих бюджетів; розвиток інфраструктури регіону та розширення транзитного потенціалу.

Пошук та впровадження підходів для регіональної кластерної політики потребує глибокого дослідження галузей спеціалізації, що стануть базовими для формування кластерних структур на регіональному рівні. А для того, щоб бути кластером, група територіально сусідніх взаємозв'язаних

© І. В. П'ятак, 2014

компаній та пов'язаних з ними організацій повинна діяти у певній сфері, характеризуватися спільністю діяльності та взаємопоповнювати одна одну.

Ефективність функціонування будь-якого регіону характеризується також системою соціально-економічних показників, серед яких варто виокремити валовий регіональний продукт, рівень безробіття, кількість зайнятих, продуктивність праці, забезпечення населення житлом, установами освіти, охорони здоров'я, середню заробітну плату, валову сільськогосподарську продукцію. Ці показники розглядаються у програмі як цільові, для їх досягнення розробляється комплекс відповідних заходів.

Ця обставина зумовила необхідність пошуку нових підходів до організації регіонального управління соціально-економічною сферою, заснованих на наукових, адаптивних та інноваційних принципах. Одним із перспективних у цьому відношенні є кластерний підхід. Як зазначають В. Ільчук, І. Лисенко, «кластерний підхід — це реалізація інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує високу ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення» [4].

Упровадження кластерних технологій є однією з умов підвищення ефективності організації управлінських процесів на регіональному рівні, а їх застосування передбачається як складова регіонального управління.

Кластерний підхід найбільше розробляється в економічній науці і є дієвим альтернативним інструментом галузевого управління економікою регіону. Він може бути застосований і в межах сталого соціального розвитку регіону як засіб організації управління складними об'єктами, до яких і відноситься соціальна сфера. Кластерний підхід є одним із найбільш перспективних і продуктивних напрямів як економічної науки, так і науки з державного управління. За декілька десятиліть існування цей підхід довів свої переваги порівняно з іншими напрямками соціально-економічного розвитку як провідних країн світу, так і тих, що розвиваються. За час свого існування кластерний підхід надав серйозні аргументи на користь своєї спроможності в розв'язанні як методологічних питань, так і питань, які мають прикладне значення не тільки у сфері державного й корпоративного управління, а також у багатьох інших сферах суспільного життя.

У сучасних умовах розвитку процеси світової економічної, політичної, культурної інтеграції набувають все більших і більших темпів. Це в першу чергу пов'язано зі збільшенням моделей інноваційного розвитку суспільства за рахунок

все більшої ролі багатопрофільних транснаціональних корпорацій.

Можна повністю погодитися з К. Алексеевою, яка стверджує, що сучасні теорії значною мірою запозичують ідеї із формаційної теорії К. Маркса. А саме, що діалектика соціального розвитку й соціальних змін у суспільстві в історичному аспекті розгортається через механізми зміни виробничих відносин економічної підсистеми (базиса) [1].

Стратегія цілісного соціального розвитку досить багатогранна в оцінці процесів модернізації та трансформації суспільства. Суть методологічної основи цієї стратегії полягає в тому, що в рамках державної політики проводиться синтез цілей модернізації, загальних і актуальних для більшості суспільств, визначаються структурні обмеження їх проведення. Якщо проаналізувати країни, де відбулася успішна модернізація, то можна зробити висновок, що вона відбулася за рахунок того, що ці країни зуміли зробити в межах державної політики цілісні національно-орієнтовані стратегії розвитку.

В Україні для забезпечення стрімкого соціально-економічного розвитку державне регулювання має сконцентрувати свої зусилля на забезпеченні постійно відтворювального, сталого соціально-економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності в умовах міжнародної інтеграції. І саме сьогодні для забезпечення цього розвитку на перші позиції має виходити доволі поширений інструмент державної політики постійно відновлювального економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності — кластерна стратегія. За твердженням одного із фундаторів кластерного підходу М. Портера, найбільш конкурентоспроможні галузі розвиваються за принципом кластера, а державна політика з підтримки створення кластерів підвищує конкурентоспроможність компаній-учасників кластера і національної економіки в цілому [5].

Ідеї М. Портера стали популярними не лише серед економістів, але й серед державних діячів. На перших етапах кластери створювалися спонтанно і хаотично, із часом уряди багатьох країн навчилися штучно «виросувати» кластери і набули в цьому напрямку політичного успіху. Наприклад, за даними Гарвардської школи бізнесу, в економіці США більше 32 % зайнятості забезпечують кластери, в економіці Швеції в кластерах задіяно 39 % працездатного населення (не враховуючи бюджетний сектор). Окрім цього, дослідження довели, що робітники підприємств-учасників кластера отримують заробітну плату на 30–40 % більшу, ніж у середньому по країні.

Таким чином, модель кластера може бути успішно використана не тільки в управлінні економікою. Стосовно соціально-економічного кластера регіону в ролі факторних умов виступають нормативна база, забезпеченість процесу функціонування

кластера матеріальними, технічними, технологічними, кадровими, інформаційними ресурсами; в якості умов попиту — наявність потреби населення, надання різних соціальних послуг у межах родинних та підтримувальних галузей. Стратегією для учасників кластера має стати створення сприятливих умов для гідного життя населення.

Можна стверджувати, що соціально-економічний кластер регіону являє собою групу взаємопов'язаних локально сконцентрованих органів управління, організацій і підприємств різних форм, об'єднаних спільними інтересами і стратегічною метою забезпечення сталого розвитку регіону.

Досвід формування кластерів був запозичений деякими регіонами України при визначенні стратегічних пріоритетів переважно в промисловості, сільському господарстві, будівництві, туризмі тощо.

Розробка стратегії сталого економічного розвитку регіону набуває ще більш актуального значення в кризовий або післякризовий період економіки країни.

Економічне зростання галузей економіки країни залежить від рівня інноваційного розвитку регіонів, і при цьому принципове значення має здатність регіонів ефективно використовувати свої внутрішні ресурси.

Відповідно до теорії Майкла Портера, кластер — це група географічно сусідніх взаємозв'язаних компаній (постачальники, виробники та ін.) і зв'язаних з ними організацій (освітні організації, органи державного управління, інфраструктурні компанії), які функціонують у певній сфері і взаємодоповнюють один одного [6].

Кластери на теперішній час є однією із найефективніших форм організації регіонального інноваційного розвитку, відповідно до якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній.

Тому логічною метою створення кластера може бути забезпечення економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств і регіону в цілому не тільки на внутрішніх, але й на зовнішніх ринках. Для створення кластера необхідно здійснити комплекс економічних, законодавчих та гуманітарних заходів, забезпечивши при цьому певні базові умови регіонального розвитку.

У процесі формування кластерів відбувається поширення позитивного ефекту у різних напрямках:

- різноманіття джерел технологічних знань полегшує комбінацію факторів виробництва і стає передумовою для будь-якої інновації [3];
- зростання продуктивності функціонування усіх складових у системі кластера;
- новий рівень якості господарювання забезпечується завдяки вільному обміну інформацією і різноманітними технологіями, знаннями, кваліфікованою робочою силою;

— розширюється доступ до недосяжних раніше ринків збуту, а також формуються нові;

— якісно підвищується рівень формування нових підприємств;

— забезпечується більша гнучкість всієї системи кластерної взаємодії за рахунок позитивного ефекту масштабу;

— формується єдина погоджена стратегія розвитку, яка спрямована на реалізацію інтересів кожного з учасників кластера;

— формування високоефективних мережевих баз даних виробників, постачальників, споживачів є засобом оперативного обміну необхідним технічним, інформаційним та кадровим забезпеченням;

— відбувається поліпшення соціальної складової регіонального розвитку;

— залучення іноземних інвестицій в інфраструктуру і в людський капітал.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» Кабінетом Міністрів України у 2006 р. затверджена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р., яка визначає ключові проблеми регіонального розвитку, пріоритети державної регіональної політики з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів [7].

Державна регіональна політика має бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку і стратегічного реформування.

Кластерний підхід здатний принципово змінити склад промислової політики. У цьому випадку зусилля державної влади мають бути спрямовані не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток взаємовідносин між виробниками і споживачами, між кінцевими споживачами і виробниками, між самими виробниками й урядовими інститутами і т. д.

На ранньому етапі основне завдання уряду — поліпшення інфраструктури й усунення несприятливих умов, далі його роль повинна концентруватися на усуненні обмежень до розвитку інновацій [2].

Процес проведення стратегічних реформ і забезпечення конкурентоспроможності регіону, а також ефективна реструктуризація колишніх «промислових гігантів» потребує глибокої взаємодії та співпраці між великим і малим бізнесом, вузами, НДІ, державними органами тощо. І тут кластерний підхід надає необхідні документи й аналітичну методологію. Застосування кластерного підходу дозволяє досягати якісно нового рівня розвитку регіону, що у свою чергу сприятиме підвищенню рівня та якості життя населення, подоланню бідності та безробіття, стабільному економічному зростанню галузей економіки, прискоренню і проведенню системних реформ у регіонах і в Україні в цілому.

Таким чином, необхідно встановити порядок, за якого для фінансування розробки проектів програм соціально-економічного розвитку регіону на кластерних засадах можуть притягуватися кошти з різних джерел: якщо державним замовником виступає міністерство або відомство, фінансування розробки програми має здійснюватися з державного бюджету за участю коштів бюджетів зацікавлених суб'єктів держави, а також позабюджетних джерел; якщо державним замовником є адміністрація регіону, фінансування має здійснюватися за рахунок бюджету відповідного регіону за участю коштів зацікавлених підприємств і організацій.

Висновки. Незважаючи на те, що кластерний підхід є досить ефективним інструментом реалізації цілей соціально-економічного розвитку, існує низка проблем управлінського та фінансового характеру, що обмежують формування та розвиток кластерів у цілому на території України. Зокрема, не створено механізму методичної, інформаційно-консультаційної та освітньої підтримки розвитку кластерів; відсутня необхідна координація діяльності державних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, об'єднань підприємств, громадських організацій та реалізації кластерної політики; обмежений набір інструментів фінансової підтримки кластерних проектів з бюджетних джерел.

Слід зазначити, що завдання держави на сучасному етапі — не забезпечення мінімальних соціальних стандартів життя, а створення оптимального соціального середовища, що сприяє реалізації потенціалу людини, її духовному і матеріальному благополуччю. Оскільки галузевий підхід в управлінні недостатньо орієнтований на отримання такого інтегрального ефекту, перспективним є використання кластерного підходу, заснованого на горизонтальній кооперації та співробітництві управлінських структур, некомерційних організацій, підприємств, населення. Об'єднання організацій у кластер відбувається внаслідок усвідомлення ними власних інтересів, і на цій основі — розуміння необхідності взаємодії.

Створення умов для реалізації та впровадження комплексних програм соціально-економічного розвитку регіону в сучасних умовах гос-

подарювання дозволить забезпечити підвищення обґрунтованості й ефективності схвалюваних управлінських рішень. Виконання конкретних завдань програм соціально-економічного розвитку регіону дасть змогу закласти основи для вирішення системних проблем, накопичених за минулі роки, а також проблем, пов'язаних із перспективною стабілізацією регіону. Соціально-економічні програми регіону мають сприяти реалізації довгострокової стратегії його розвитку на кластерних засадах і досягненню більш високої конкурентоспроможності регіону.

Література

1. Алексеева Е. А. Инновационная культура России / Е. А. Алексеева // Россия: тенденции и перспективы развития : ежегодник / отв. ред. Ю. С. Пивоваров. — М. : ИНИОН РАН, 2008. — Вып. 3. — Ч. 2. — С. 371–374.
2. Брувер А. Стратегічне планування місцевого розвитку: розробка та впровадження проектів : навч. посіб. / А. Брувер, Н. Руденко, С. Грищенко. — К. : Європ. комісія, 2006. — С. 168.
3. Длугопольський О. К. Кластерна модель розвитку промислового виробництва регіону як фактор ефективних структурних реформ / О. К. Длугопольський // Екон. часопис. ХХІ. — 2003. — № 2.
4. Ільчук В. П. Формування кластерів як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Проблеми формування нової економіки ХХІ века : матеріали 1-й Междунар. науч.-практ. Интернет-конф., 17–19 дек. 2008 г. — Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/5_ilchuk.html.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; [пер. з англ.]. — М., 2005. — 608 с.
6. Портер М. Международная конференция / М. Портер. — М. : Международные отношения, 1993.
7. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21 лип. 2006 р. // Офіц. вісн. України. — 2006. — № 30. — Ст. 2132.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364

Л. І. Міхов

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті досліджено цілі і сучасний стан соціальної політики України та соціального захисту населення. Надано характеристику сучасним процесам у соціальній сфері.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальна політика, соціальний захист населення, допомога з тимчасової непрацездатності, допомога з догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, допомога одиноким матерям, допомога з догляду за дитиною до досягнення нею 3-річного віку, допомога при народженні дитини, допомога з вагітності та пологів.

Summary. The article analyzes The goals and current status of social policies and social protection of the population. The characteristic of the modern processes in the social sphere.

Key words: social policy, social policy, social protection of the population, temporary incapacity allowance, child-care allowances until the age of three assistance to single mothers, assistance in care of a child up to 3 years of age, maternity allowance, maternity allowance.

Постановка проблеми. Соціальна політика є визначальним напрямом внутрішньої політики держави. Вона є складовою загальної політики, втілена в соціальні програми і різноманітні заходи, які спрямовані на задоволення потреб та інтересів людей і суспільства. Зрозуміло, що соціальна політика має бути адекватною стану економіки, але ігнорування соціальних проблем може призвести до значних економічних втрат.

Труднощі формування і реалізації соціальної політики, її недоліки становлять реальну небезпеку для стабільності соціальних відносин, загрозу граничної майнової поляризації громадян, поширення бідності. Соціальна політика держави покликана забезпечити громадянам гарантовані Конституцією України права на: життя, безпечні умови праці, винагороду за працю, захист сім'ї, відпочинок, освіту, житло, охорону здоров'я та медичну допомогу, соціальне забезпечення та сприятливе навколишнє середовище. Відтак очевидно, що визначальним пріоритетом державної економічної (зокрема соціальної) політики має стати забезпечення прав і свобод людини і громадянина, передбачених розділом II Конституції України. Серед таких положень, зокрема: право на працю (стаття 43); право на соціальний захист (стаття 46); право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло (стаття 48); право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування (стаття 49), що й зумовлює актуальність проблеми [1].

За визначеною Президентом України соціальною стратегією, ухваленою урядом Програмою 2010 державна політика в соціальній сфері спрямовувалась на підвищення рівня життя на-

селення, створення умов і реальних можливостей для забезпечення власного добробуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі аспекти проблем ринкового механізму, соціального захисту громадян, зайнятості населення, формування і використання трудового потенціалу, функціонування ринку праці, управління трудовими ресурсами знайшли висвітлення та набули розвитку в працях українських вчених А. Базиліук, С. Бандура, Д. Богині, І. Бондар, І. Гнибіденка, В. Данюка, Т. Заяць, А. Колота, Г. Купалової, В. Куценко, Е. Лібанової, В. Новікова, В. Онікієнка, І. Петрової, С. Пирожкова, В. Савченка, Л. Чернюк, В. Яцкова.

Метою роботи є дослідження сучасної соціальної політики та системи соціального захисту населення України, характеристика сучасних процесів, що протікають в соціальній сфері.

Основні результати дослідження. Соціальна сфера — підсистема національної економіки, що забезпечує життєдіяльність суспільства, людини, задоволення їхніх потреб, інтересів.

Соціальна політика — це комплекс заходів, що здійснюються державними інститутами та недержавними суб'єктами з виявлення, задоволення й узгодження потреб та інтересів громадян, соціальних груп, територіальних громад [2, с. 62]. Соціальна політика — діяльність держави, спрямована на створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності у країні; соціально-економічні заходи держави, підприємств, місцевих органів влади, які спрямовані на захист

© Л. І. Міхов, 2014

населення від безробіття, інфляції, знецінення трудових заощаджень. В основі базової концепції соціальної політики лежить задоволення рівноправних основних людських потреб — здоров'я, доходу, освіти, праці, житла, особистої безпеки [3, с. 121].

Державне регулювання соціальних процесів — вплив органів державної влади за допомогою різноманітних форм, методів та інструментів на розвиток соціальних відносин, умови життя і праці населення країни.

Соціальна політика держави включає:

- регулювання соціальних відносин у суспільстві, регламентацію умов взаємодії суб'єктів економіки в соціальній сфері (у тому числі між роботодавцями і найманою робочою силою);
- вирішення проблеми безробіття та забезпечення ефективної зайнятості;
- розподіл і перерозподіл доходів населення;
- формування стимулів до високопродуктивної суспільної праці й надання соціальних гарантій економічно активній частині населення;
- створення системи соціального захисту населення;
- забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури (закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури, спорту, житлово-комунального господарства і т. ін.);
- захист навколишнього середовища тощо.

Системотворчий характер соціальної політики обумовлюється тим, що соціальна політика виступає елементом забезпечення життєздатності суспільства, стабілізації та розвитку суспільства, консолідації суспільства.

Соціальна політика активно впливає на економічне зростання через:

- збільшення сукупного попиту;
- підвищення продуктивності людського капіталу;
- зміцнення соціальної стабільності та поліпшення підприємницького й інвестиційного клімату;
- забезпечення легітимності (суспільної та корпоративної підтримки) інших заходів, спрямованих на активізацію зростання.

Слід зазначити, що діяльність держави у соціальній сфері майже виключно у формі соціального захисту і навпаки — здійснення економічної політики без урахування потреб соціального розвитку, як це відбувалося в Україні, закономірно призводять до руйнування як економіки, так і соціальної сфери.

Цілі соціальної політики перехідного періоду:

- а) стратегічного характеру:
 - наповнення реформ соціальним змістом;
 - розвиток демократії, забезпечення прав і свобод, формування громадянського суспільства;
 - активізація соціальної ролі держави, відпрацювання механізму взаємодії держави і суспільства в соціальній сфері;

— забезпечення гідних і безпечних умов життя та праці, зростання добробуту громадян;

— створення кожній людині можливостей реалізувати свої здібності, одержувати дохід відповідно до результатів праці, компетентності, таланту;

— стимулювання мотивації до трудової та підприємницької діяльності, становлення середнього класу;

— забезпечення відтворення населення, оптимізація ситуації на ринку праці;

— гармонізація відносин між різними соціальними групами, формування почуття соціальної солідарності;

— формування ефективної системи соціального захисту населення;

— реформування пенсійної системи;

— розвиток соціальної інфраструктури, створення умов для виховання, освіти, духовного розвитку дітей, молоді;

— зміцнення сім'ї, підвищення її ролі у суспільстві;

б) поточного характеру:

— погашення заборгованості із заробітної плати та соціальних виплат;

— забезпечення прожиткового мінімуму;

— боротьба з бідністю, надання адресної допомоги;

— захист громадян від інфляції за допомогою своєчасної індексації доходів;

— обмеження безробіття та стимулювання зайнятості населення;

— створення екологічно та соціально безпечних умов життя;

— запобігання соціальній деградації тощо.

Соціальний захист населення в Україні здійснюється за допомогою реалізації таких програм: програма допомоги сім'ям із дітьми; державні програми дотацій і житлових субсидій; допомога на поховання; державна система охорони здоров'я; державна система освіти;

У зв'язку зі статусом постчорнобильської держави в Україні є також система соціального захисту осіб, котрі постраждали в результаті аварії на ЧАЕС.

Відіграючи активну роль у проведенні соціальної політики, держава у ринковій економіці не перетворюється у відділ соціального забезпечення. Організація системи захисту забезпечує зворотний зв'язок між рівнем соціальних послуг та інтенсивністю і результатами праці окремого працівника, загальними економічними результатами виробництва та комерційно-фінансової діяльності господарських організацій.

Соціалізація національної економіки передбачає:

— наповнення усіх реформ соціальним змістом;

— розвиток демократії, забезпечення прав та свобод, формування громадського суспільства;

— активізацію соціальної ролі держави, відпрацювання механізму взаємодії держави і суспільства в соціальній сфері;

— забезпечення гідних і безпечних умов життя та праці, зростання добробуту громадян.

Ринкова трансформація економіки України неможлива без створення надійної соціальної бази її здійснення.

У широкому розумінні опорою реформування є середній клас.

Його ключовими характеристиками є: особиста свобода, самостійна економічна діяльність, наявність власності, рівень доходів, професія, спосіб і якість життя, роль у суспільстві.

У національній економіці пенсійна система відіграє дві функції:

— соціальну (сприяє соціальному захисту працездатного населення, запобігає бідності населення);

— економічну (фінансує матеріальне забезпечення громадян з настанням пенсійного віку, формує та використовує резервні грошові фонди, стимулює до збільшення заощаджень).

Зазвичай найголовнішою проблемою здійснення соціальної політики, яка, як правило, і визначає межі її здійснення, є проблема фінансування соціальних витрат. Згідно зі світовою практикою джерелами прямого та непрямого фінансування соціальної сфери є:

- безпосередні бюджетні видатки;
- «податкові видатки» у виді пільг, відшкодувань, відстрочок;
- страхові внески до державних та недержавних страхових фондів;
- усуспільнення коштів підприємств у виді їх зобов'язання щодо виконання соціальних функцій;
- благодійність приватних осіб, фірм та організацій;
- громадські ініціативи, різного роду фонди та збори;
- особисті кошти та зобов'язання громадян;
- кредити;
- надання державного майна для функціонування соціальної сфери, використання державної інфраструктури тощо.

Одним із інструментів кількісного управління процесами реалізації державної соціальної політики, обґрунтування необхідних джерел доходів і соціальних видатків є складання соціального бюджету. Соціальний бюджет — це функціональний підсумок усіх видатків і доходів, віднесених до галузей соціального захисту, що показує обсяги коштів, які держава витрачає на пенсії, охорону здоров'я, а також на всю систему соціального захисту, що є відправною точкою для аналізу рентабельності національної системи соціального захисту і забезпечує системний підхід до прогнозування соціальних витрат та їхнє фінансування, зв'язки соціального

бюджету з демографічним і макроекономічними показниками, оперативне реагування на зміни в законодавстві, здійснення розрахунків для окремих сценаріїв розвитку економіки.

При складанні соціального бюджету в Україні за джерелом фінансових надходжень соціальні витрати поділяються на три групи:

1. Витрати, що фінансуються за рахунок бюджетних виплат (пільги ветеранам війни та праці, кошти на виплату щорічної разової допомоги ветеранам війни, соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям з дітьми, інші види соціального захисту, житлові субсидії, охорона здоров'я, витрати, пов'язані з ліквідацією аварії на ЧАЕС).

2. Витрати, що фінансуються за рахунок страхових внесків (короткотермінові допомоги Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, витрати Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, витрати Фонду страхування від нещасних випадків на виробництві).

3. Видатки з різних джерел (видатки Фонду соціального захисту інвалідів за рахунок Державного бюджету і, частково, платежів підприємств, пенсії та короткострокові допомоги з Пенсійного фонду за рахунок пенсійних страхових внесків).

Особливості соціального захисту в Україні на сучасному етапі

Соціальний захист є складовою соціальних гарантій населенню, які повинні забезпечуватися державою за ринкових умов відповідно до засад соціальної політики. До таких гарантій належать:

- гарантування кожному громадянину, що працює, мінімального рівня заробітної плати, її індексації згідно з прожитковим мінімумом;
- задоволення освітньо-культурних потреб та належного рівня охорони здоров'я з метою всебічного розвитку особистості;
- захист купівельної спроможності малозабезпечених громадян;
- вирівнювання рівнів життя окремих категорій населення тощо.

Зміст соціальних гарантій у цілому і соціального захисту населення зокрема є методом забезпечення з боку держави задоволення необхідних потреб громадян на рівні соціально визначених норм. Форми і методи соціального захисту населення повинні забезпечити кожного громадянина життєво необхідними потребами не нижче прожиткового мінімуму. Особливістю соціального захисту є його адресна спрямованість, тобто соціальна допомога повинна надаватися тим громадянам і в таких обсягах, яких вони потребують.

Обсяг коштів, які спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від фінансових можливостей держави, які визначаються обсягом ВВП та науково-обґрунтованим оптимальним обсягом фонду споживання. Здійсню-

ючи соціальні виплати, держава дотримується визначених параметрів. І тому за умов економічної кризи не здатна забезпечити соціальний захист населення на належному рівні.

Основними джерелами фінансування соціального забезпечення і соціального захисту населення є соціальні та благодійні, а також бюджетні фонди.

Усі цільові фонди поділяються на дві групи. Першу становлять постійні (соціальні) фонди, створення яких пов'язане з виокремленням деяких функцій держави. Так, в частині реалізації соціальної функції особлива увага приділяється соціальному страхуванню. У зв'язку з цим окремо створюються спеціальні фонди з метою гарантованого забезпечення цих видатків. Другу групу становлять тимчасові фонди, які формуються з метою прискореного вирішення актуальних проблем. Вони створюються за конкретною необхідністю і після вирішення проблеми закриваються.

Уряд послідовно вживає заходи щодо пріоритетного наближення соціальних гарантій до прожиткового мінімуму саме тим категоріям населення, які мають найбільший ризик бідності.

Протягом останніх років Верховна Рада України прийняла Закони України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», «Про страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням», «Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування», «Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання», що дозволило, починаючи з 2001 року, запровадити в Україні три з п'яти основних видів загальнообов'язкового державного страхування.

Законом забезпечені рівні умови надання застрахованим особам допомоги з тимчасової непрацездатності, з вагітності та пологів, при народженні дитини, з догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та на поховання незалежно від виду діяльності, форми власності та господарювання. Допомога з тимчасової непрацездатності виплачується застрахованій особі за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності з шостого дня непрацездатності. Перші п'ять днів тимчасової непрацездатності оплачуються за рахунок коштів роботодавця, що сприяло посиленню контролю за виданням листків непрацездатності. Допомога з тимчасової непрацездатності у разі настання інших страхових випадків (необхідності догляду за хворою дитиною віком до 14 років, хворим членом сім'ї, догляду за дитиною віком до 3-х років або дитиною-інвалідом до 16 років у разі хвороби матері або іншої особи, яка доглядає за цією дитиною, тощо) виплачується застрахованій особі з першого дня за рахунок коштів Фонду

соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Допомога з тимчасової непрацездатності надається застрахованим особам залежно від розміру заробітної плати (доходу) і страхового стажу. Україна залишилась єдиною країною пострадянського простору, де допомогу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю й вагітністю та пологами обчислюють, виходячи із середньоденної заробітної плати за один відпрацьований робочий день та кількості робочих днів, за які застрахована особа втратила заробітну плату [4, с. 116].

Допомога з вагітності та пологів на 2013–2014 рік. Допомога з вагітності та пологів незастрахованим особам (жінкам, що не працюють, та приватним підприємцям, які не оплачували внески до Фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності) виплачується в розмірі 25 % прожиткового мінімуму для працездатних осіб, з розрахунку на місяць:

- з 1 січня 2013 року — 286 грн. 75 коп.;
- з 1 грудня 2013 року — 304 грн. 50 коп.;
- з 1 січня 2014 року — 304 грн. 50 коп.;
- з 1 липня 2014 року — 312 грн. 50 коп.;
- з 1 жовтня 2014 року — 325 грн. 25 коп.

Допомога виплачується за період 70 календарних днів до пологів і 56 (у разі ускладнених пологів або народження двох і більше дітей — 70) після пологів. Жінкам, віднесеним до 1–4 категорії осіб, постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи, допомога виплачується за 180 календарних днів (90 днів — до пологів і 90 — після пологів).

Допомога при народженні дитини на 2013–2014 рік.

Допомога при народженні дитини призначається у розмірі:

- 30 прожиткових мінімумів для дитини до 6 років — на першу дитину,
- 60 прожиткових мінімумів — на другу,
- 120 прожиткових мінімумів — на третю і наступних дітей.

Виплата здійснюється одноразово у 10-кратному розмірі прожиткового мінімуму при народженні дитини, решта суми виплачується рівними частинами протягом:

- на першу дитину — 24 місяців,
- на другу дитину — 48 місяців,
- на третю і кожну наступну — 72 місяців.

Допомога надається у розмірі прожиткового мінімуму для дітей до 6 років, встановленого на день народження дитини (табл. 1).

Допомога з догляду за дитиною до досягнення нею 3-річного віку на 2013–2014 рік. Допомога з догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку надається у розмірі, що дорівнює різниці між прожитковим мінімумом, встановленим для працездатних осіб, та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні 6 місяців, але не менше 130 грн.

Таблиця 1

Розмір допомоги при народженні дитини	З 1.01 по 30.11.2013 (грн.)	З 1.12.2013 по 30.06.2014 (грн.)	З 1.07 по 30.09.2014 (грн.)	З 1.10 по 31.12.2014 (грн.)
Перша дитина загальна виплата	29 160	30 960	31 770	33 060
одноразово	9 720	10 320	10 590 882,5	11 020 918,33
місячна виплата	810	860		
Друга дитина загальна виплата	58 320	61 920	63 540	66 120
одноразово	9 720	10 320	10 590	11 020 1 147,92
місячна виплата	1 012,5	1 075	1 103,13	
Третя дитина і кожна наступна загальна виплата	116 640	123 840	127 080	132 240
одноразово	9 720	10 320	10 590	11 020
місячна виплата	1 485,0	1 576,67	1 617,92	1 683,61

Таким чином, мінімальний розмір допомоги залишиться незмінним — 130 грн. А максимальний буде дорівнювати:

- з 1 січня 2013 року — 1147 грн.;
- з 1 грудня 2013 року — 1218 грн.;
- з 1 січня 2014 року — 1218 грн.;
- з 1 липня 2014 року — 1250 грн.;
- з 1 жовтня 2014 року — 1 301 грн.

Допомога одиноким матерям. Допомога на дітей одиним матерям, одиним усиновителям, матері (батьку) у разі смерті одного з батьків, які мають дітей віком до 18 років (якщо діти навчаються за денною формою навчання у загальноосвітніх, професійно-технічних, а також вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації, — до закінчення такими дітьми навчальних закладів, але не довше ніж до досягнення ними 23 років), надається у розмірі, що дорівнює різниці між 50 відсотками прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців, але не менше 30 відсотків прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку.

Допомога з догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку виплачується у розмірі, що дорівнює різниці між 100 відсотками прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб (з 01.12.2013 р. — 1218,0 грн.), та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців, але не менш як 130 гривень. Якщо вказана різниця буде більше ніж 130,00 грн. — виплачується її розрахунковий розмір, якщо ж менша — то допомога виплачується у мінімальній сумі — 130,00 грн. Виплата допомоги в розмірі, що перевищує мінімальний, здійснюється протягом шести календарних місяців [5].

Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» та Порядком призначення і виплати державної допомоги сім'ям з дітьми, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України № 1751 від 27 грудня 2001 р., визначається порядок надання допомоги на дітей одиним мате-

рям, у тому числі вдовам (вдівцям). Розмір такої допомоги визначається як різниця між прожитковим мінімумом для сім'ї та її середньомісячним сукупним доходом, що визначається за Методикою обчислення сукупного доходу для всіх видів соціальної допомоги [6, с. 79].

Висновки. Аналіз існуючої ситуації свідчить, що в умовах перехідної економіки у суспільстві відбуваються два принципових інституціональних процеси: руйнування та демонтаж старих економічних, соціальних і правових інститутів та створення, синтез, формування й закріплення нових, раніше невідомих суспільству інститутів: власності, ринкових відносин, демократії, свободи економічного вибору, нової ролі держави тощо.

Економічна політика держави має передбачати максимальну мобілізацію всіх ресурсів країни, сприяння розвитку господарської ініціативи і самодіяльності населення, насамперед у формі малого та середнього бізнесу, посилення соціальної орієнтації в розвитку підприємств, регіонів і економіки країни загалом.

Ця довгострокова соціально орієнтована політика має бути спрямована на зниження реального рівня безробіття, посилення економічної активності і мобільності населення, підвищення його доходів, рівня добробуту, тобто покращення соціального захисту населення. На базі соціально орієнтованої економіки сучасного типу передбачається наближення рівня життя населення до середніх європейських стандартів його якості та показників людського розвитку.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.Ligaforpeople.com.ua/russian/09/index/html>.
2. Вітавська Г. П. Поняття, структура та функції соціальної політики / Г. П. Вітавська // Економіка та держава. — 2007. — № 8. — С. 62–63.
3. Кузьменко Р. В. Соціальна політика: основні проблеми періоду глобалізації / Р. В. Кузь-

менко // Держава та регіони. — 2008. — № 6. — С. 120–123.

4. Скрипник О. Зарубіжний досвід обчислення середньої заробітної плати для призначення допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю / О. Скрипник // Соціальна політика. — 2008. — № 3. — С. 115–117.

5. Інформація про соціальні виплати [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.zkg.ua/aktualne-fahivtsyam/rozmir-dopomogi-pri-narodzheni-ditini-u-2013-rotsi.html>.

6. Шарапова Г. Допомога сім'ям з дітьми / Г. Шарапова // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. — 2008. — № 9. — С. 79.

УДК 314.7

Н. В. Ушенко

МІГРАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: МОТИВАЦІЙНО-ПОТРЕБОВИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті висвітлено кількісні параметри демографічної основи міграційного потенціалу України, визначено залежність міграційної поведінки населення від особистих потреб, окреслено пріоритетні напрями регулювання міграційних процесів засобами державної політики.

Ключові слова: міграція, міграційний потенціал, сальдо міграції, міграційна поведінка, потреби, установки, міграційний рух, державна політика.

Summary. The quantitative parameters of demographic fundamentals of migration potential of Ukraine, the dependence of the migration behavior of the population from personal needs were investigated in this article and outlined priority areas of regulation of migration processes through public policy.

Key words: migration, migration potential, net migration, migration behavior, requirements, installation, migration movement, public policy.

Постановка проблеми. Одним із важливих чинників, які зумовлюють зміну чисельності населення країни та його перерозподіл між окремими регіонами і населеними пунктами, є міграції населення. Трансформаційні процеси в економіці України, обтяжені світовою фінансово-економічною кризою, в основному і визначили обсяги та особливості міграційних процесів серед населення. На регіональному рівні міграція виступає другим за значенням після природного руху джерелом формування працездатного населення, що безпосередньо впливає на перебіг демографічних процесів. Вплив міграції працездатного населення на розвиток економіки та соціальної сфери відбувається одночасно у декількох напрямках, що спричиняє кількісні і якісні зміни на ринках праці, у чисельності та структурі складу населення, коливанні демоекономічного навантаження, попиті населення на ті чи інші товари чи послуги та інше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на динамічність міграційних процесів, вивчення їх тенденцій в Україні комплексно досліджуються І. В. Горбачовою, О. О. Малиновською, Л. Г. Ткаченко, В. Ю. Ткач. Міграційні процеси з точки зору відтворення міграційно-

го потенціалу привертають увагу зарубіжних вчених — А. Г. Вишневецького, Ж. А. Зайончковської, Л. Л. Рибаківського, В. І. Мукомеля, Т. Н. Юдіної та вітчизняних — М. В. Авксентьева, Е. М. Лібанової, В. П. Кіпень, І. М. Прибиткової. Зміна складу, характеру, напрямів та інтенсивності міграції зумовили зміну її впливу на соціально-економічний розвиток країни. Тому потребують теоретичного переосмислення природи та причини міграцій, відстеження масштабів різних видів міграції, визначення взаємовпливу ситуації на ринку праці та процесу формування обсягів і напрямків міграційних переміщень, корегування державної міграційної політики.

Теоретична і практична значимість проблеми стали підставою для формулювання **мети дослідження** — визначення соціально-економічних передумов відтворення міграційного потенціалу населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міграція населення як складний соціально-економічний процес визначається різними об'єктивними і суб'єктивними чинниками. Слід зазначити, що потреби, які складають основу мотиваційно-потребової системи, ставши джере-

© Н. В. Ушенко, 2014

лом активності людини, регулюють її поведінку, у тому числі міграційну.

Ринкові умови функціонування зумовили появу поняття «потенціал», під яким узагальнено розуміють можливості, скриті резерви ресурсу. У демографії поява поняття «міграційний потенціал» було пов'язано із його узагальненим трактуванням як чисельності населення певної країни, що проживає за її межами.

Так, А. Г. Вишневський до ядра російської діаспори відносив російське і російськомовне населення, визнаючи умовний характер такого підходу [1, с. 24–25]. За дослідженням Л. Л. Рибаківського, в середині 90-х років в якості базового принципу віднесення до міграційного потенціалу була запропонована геополітична константа, залежно від чого населення Росії розподілилося на 4 групи: власне росіяни, корінні народи, народи, які є представниками титульних національних країн нового зарубіжжя, та народи, які в той чи інший час опинилися через різні причини на території Росії та інтегрувалися в її населення [2, с. 37–38]. У «Демографічному понятійному словнику» визначено, що цей термін став застосовуватися для оцінки можливих до переселення в Росію з нового зарубіжжя співвітчизників, які залишилися там після створення незалежних держав [3, с. 177]. Неоднозначність розуміння «міграційного потенціалу» зумовлена критеріальними ознаками віднесення до нього категорій населення. На

думку Л. Л. Рибаківського, критеріями для структурування населення з метою віднесення його до міграційного потенціалу мають стати «крайній» та етнічний критерії [4].

В. І. Мукомель визначає міграційний потенціал співвітчизників як максимально можливу на певний момент чисельність потенційних мігрантів, які можуть виїхати з країни проживання за умови збереження значимості і структури факторів, що виштовхують і залучають [5]. На думку В. П. Кіпеня, міграційний потенціал — це частка населення з високим рівнем психологічної готовності до виїзду, яка характеризується прийнятним, але не реалізованим рішенням про переїзд [6, с. 28]. На такому розумінні міграційного потенціалу і базується наше дослідження, оскільки воно дозволяє комплексно дослідити аналітичні та регуляторні засади відтворення міграційного потенціалу України з метою досягнення його максимально бажаних кількісно-якісних параметрів.

При вивченні міграційних установок, цінностей та орієнтирів демографічна складова виступає кількісною основою міграційного потенціалу населення певної територіальної системи, тому потребує першочергової уваги (табл. 1).

Тривалий час чисельність населення України зменшувалася внаслідок доповнення природного скорочення негативним сальдо міждержавних міграцій. З 2005 р. сальдо міграцій стало позитивним (рис. 1).

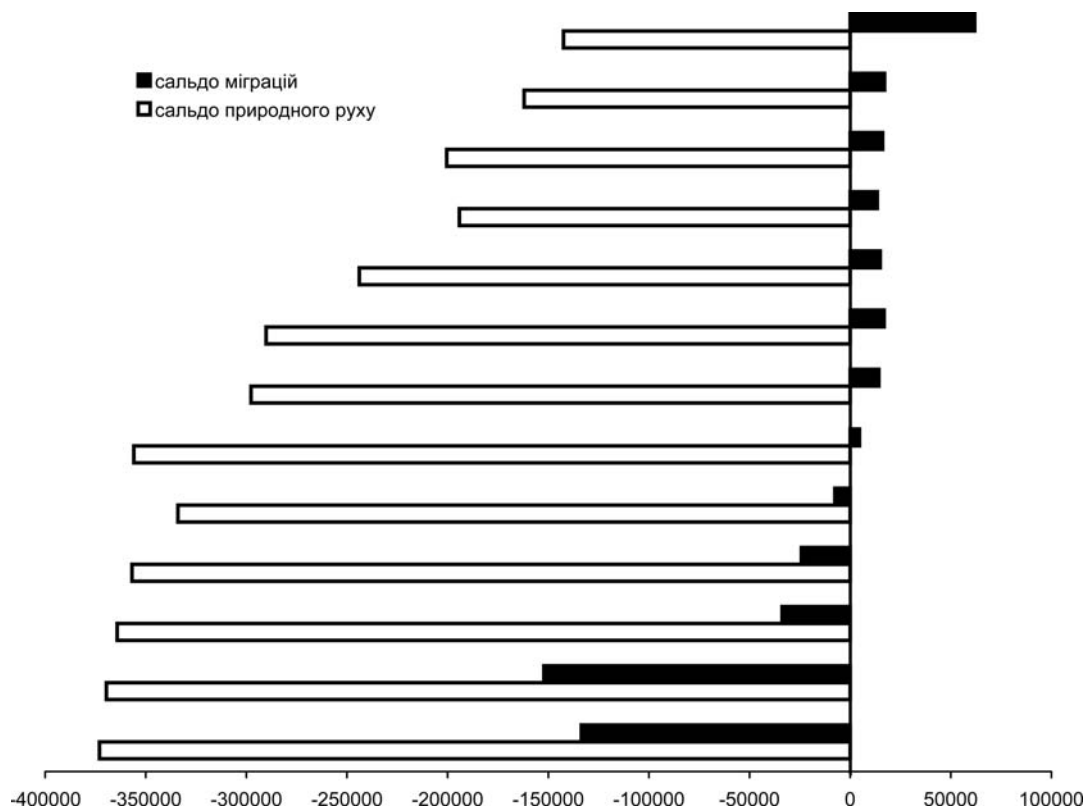


Рис. 1. Зміна чисельності населення України за рахунок природного та міграційного руху у 2000–2012 рр., осіб [8]

Таблиця 1

Показники природного руху населення України за регіонами

Регіони	Чисельність постійного населення, млн. осіб					2012 до 2008, у %	Коефіцієнт народжуваності					2012 до 2008, у %	Коефіцієнт смертності					2012 до 2008, у %	Коефіцієнт природного приросту					Відхилення 2012 до 2008, +/-
	2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012	
Україна	45,96	45,78	45,69	45,53	45,41	98,8	11,0	11,1	10,8	11,0	11,4	103,6	16,3	15,3	15,2	14,5	14,5	89,0	-5,3	-4,2	-4,4	-3,5	-3,1	2,2
АР Крим	1,96	1,96	1,96	1,96	1,96	100,0	11,9	12,0	11,8	11,9	12,6	105,8	15,6	14,5	14,5	14,0	13,7	87,8	-3,7	-2,5	-2,7	-2,1	-1,1	2,6
Вінницька	1,65	1,64	1,64	1,63	1,62	98,1	10,8	10,9	10,6	10,9	11,2	103,7	17,1	16,2	16,1	15,5	15,4	90,0	-6,3	-5,3	-5,5	-4,6	-4,2	2,1
Волинська	1,03	1,03	1,03	1,04	1,04	100,9	14,8	14,8	14,3	14,1	14,8	100,0	15,0	14,1	13,9	13,3	13,2	88,0	-0,2	0,7	0,4	0,8	1,6	1,8
Дніпропетровська	3,37	3,35	3,34	3,33	3,31	98,2	11,0	11,1	10,6	10,9	11,2	101,8	17,7	16,3	16,3	15,7	15,5	87,5	-6,7	-5,2	-5,7	-4,8	-4,3	2,4
Донецька	4,49	4,45	4,44	4,41	4,38	97,5	9,8	9,7	9,3	9,4	9,8	100,0	18,1	16,8	16,6	16,1	16,1	89,0	-8,3	-7,1	-7,3	-6,7	-6,3	2,0
Житомирська	1,29	1,29	1,29	1,28	1,27	98,4	11,3	11,7	11,4	11,9	12,2	108,0	18,3	17,0	16,6	16,0	16,3	89,0	-7,0	-5,3	-5,2	-4,1	-4,1	2,9
Закарпатська	1,24	1,24	1,24	1,25	1,25	100,8	14,7	14,6	14,7	14,8	15,1	102,7	13,0	12,5	12,0	11,7	11,8	90,7	1,7	2,1	2,7	3,1	3,3	1,6
Запорізька	1,82	1,81	1,81	1,80	1,79	98,3	10,3	10,1	10,0	10,1	10,6	103,0	16,5	15,5	15,8	15,0	14,8	89,6	-6,2	-5,4	-5,8	-4,9	-4,2	2,0
Івано-Франківська	1,38	1,38	1,38	1,38	1,38	100,0	12,3	12,6	11,8	12,0	12,4	100,8	13,3	12,7	12,7	12,1	12,2	91,7	-1,0	-0,1	-0,9	-0,1	0,2	1,2
Київська	1,72	1,72	1,71	1,71	1,72	100,0	11,7	12,0	11,5	11,7	12,2	104,2	17,9	16,7	16,5	15,6	15,8	88,2	-6,2	-4,7	-5,0	-3,9	-3,6	2,6
Кіровоградська	1,02	1,01	1,01	1,00	0,99	97,0	10,2	10,7	10,4	10,5	11,0	107,8	18,6	17,4	17,4	16,6	16,5	88,7	-8,4	-6,7	-7,0	-6,1	-5,5	2,9
Луганська	2,33	2,31	2,30	2,28	2,26	97,0	9,5	9,3	9,1	9,3	9,6	101,0	18,0	16,9	16,9	16,3	16,0	88,8	-8,5	-7,6	-7,8	-7,0	-6,4	2,1
Львівська	2,53	2,59	2,53	2,52	2,52	99,6	11,3	11,8	11,2	11,4	11,9	105,3	13,7	12,9	12,8	12,3	12,5	91,2	-2,4	-1,1	-1,6	-0,9	-0,6	1,8
Миколаївська	1,20	1,19	1,19	1,18	1,18	98,3	11,2	11,0	10,8	11,0	11,5	102,6	16,6	15,7	15,8	14,8	14,7	88,5	-5,4	-4,7	-5,0	-3,8	-3,2	2,2
Одеська	2,38	2,38	2,38	2,38	2,38	100,0	12,0	12,1	12,0	12,2	12,7	105,8	15,9	15,0	15,1	14,1	14,1	88,6	-3,9	-2,9	-3,1	-1,9	-1,4	2,5
Полтавська	1,50	1,49	1,49	1,48	1,46	97,3	9,7	9,8	9,5	9,6	9,9	102,0	18,4	17,8	17,5	16,4	16,4	89,1	-8,7	-8,0	-8,0	-6,8	-6,5	2,2
Рівненська	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	100,0	14,8	15,2	14,8	15,3	15,9	107,4	14,1	13,4	13,0	12,3	12,4	88,0	0,7	1,8	1,8	3,0	3,5	2,8
Сумська	1,18	1,17	1,16	1,15	1,15	97,4	9,1	9,1	8,9	9,1	9,7	106,5	18,7	18,0	17,3	16,3	16,6	88,7	-9,6	-8,9	-8,4	-7,2	-6,9	3,0
Тернопільська	1,09	1,09	1,08	1,08	1,08	99,0	11,3	11,4	10,9	11,1	11,3	100,0	14,8	14,3	14,4	13,7	13,8	93,2	-3,5	-2,9	-3,5	-2,6	-2,5	1,0
Харківська	2,77	2,75	2,75	2,73	2,73	98,5	9,8	9,8	9,5	9,6	9,9	101,0	16,2	15,3	15,2	14,6	14,6	90,1	-6,4	-5,5	-5,7	-5,0	-4,7	1,7
Херсонська	1,10	1,09	1,09	1,08	1,08	98,1	11,3	11,2	11,4	11,1	11,7	103,5	16,3	15,4	15,1	14,6	14,7	90,2	-5,0	-4,2	-3,7	-3,5	-3,0	2,0
Хмельницька	1,34	1,30	1,33	1,32	1,31	97,7	11,0	11,0	10,8	10,9	11,3	102,7	17,0	16,3	15,7	15,2	15,5	91,2	-6,0	-5,3	-4,9	-4,3	-4,2	1,8
Черкаська	1,30	1,29	1,29	1,28	1,27	97,6	9,5	9,7	9,7	9,7	10,0	105,2	17,9	16,9	16,9	16,3	16,2	90,5	-8,4	-7,2	-7,2	-6,6	-6,2	2,2
Чернівецька	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	100,0	12,2	12,2	12,2	12,5	12,8	105,0	13,5	12,9	13,0	12,4	12,5	92,5	-1,3	-0,7	-0,8	0,1	0,3	1,6
Чернігівська	1,11	1,10	1,10	1,08	1,07	96,3	8,9	9,4	9,1	9,3	9,4	105,6	21,1	19,9	19,6	18,5	18,6	88,1	-12,2	-10,5	-10,5	-9,2	-9,2	3,0
м. Київ	2,72	2,74	2,75	2,77	2,79	102,5	11,6	11,7	11,5	11,4	12,0	103,4	10,9	10,2	10,3	9,6	9,8	90,0	0,7	1,5	1,2	1,8	2,2	1,5
м. Севастополь	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38	100,0	11,0	11,2	11,0	11,2	12,0	109,0	15,6	14,5	14,7	14,1	13,7	87,8	-4,6	-3,3	-3,7	-2,9	-1,7	2,9

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [7].

Загальний обсяг зареєстрованих переміщень мігрантів незалежно від напрямків їх потоків, країн, регіонів і типів поселень становив, за даними Державної служби статистики України, від 1406,6 тис. осіб у 2008 р. до 1390,6 тис. осіб у 2012 р. (рис. 2).

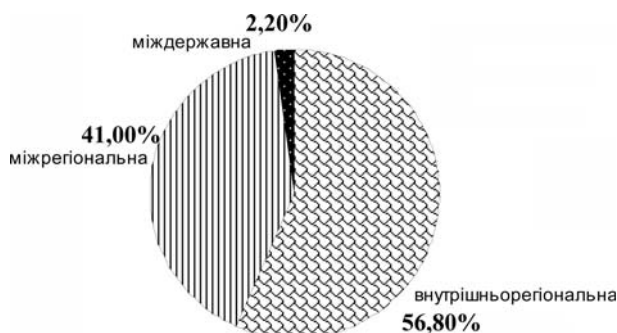


Рис. 2. Структура міграційного відтоку населення України у 2012 р., % [9, с. 177]

Такий розподіл за потоками вказує на переважний розвиток внутрішньорегіональних переміщень мігрантів, частка яких у загальному обсязі валової міграції становила у 2012 р. 56,8 %. Внутрішні міграції не впливають на зміну чисельності населення держави, а тільки на його перерозподіл в межах її регіонів. Міжрегіональні міграції населення займають вагомe місце у процесі перерозподілу населення та трудових ресурсів у межах країни. Вони є своєрідним індикатором соціально-економічного розвитку області та показують привабливість чи непривабливість регіону всередині держави.

Домінантою внутрішньорегіонального міграційного руху в Україні залишався, як і раніше, перерозподіл сільських жителів у міста в межах свого регіону (області, територіальної автономії). Досить вагомою складовою територіальних переміщень жителів України була міжрегіональна міграція, що досягала в 2008–2012 рр. більше третини загального обсягу валової міграції — від 37,4 % до 41 % (табл. 2).

Таблиця 2

Сальдо міграції (міжрегіональної та міждержавної) за регіонами, осіб

Регіони	Сальдо міжрегіональної міграції					2012 до 2008, +/-	Сальдо міждержавної міграції					2012 до 2008, +/-
	2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012	
Україна	х	х	х	х	х	х	14921	13447	16133	17096	61844	46923
АР Крим	935	890	1140	1463	84	-851	2535	2132	2306	2176	4328	1793
Вінницька	2309	-1337	-1029	-337	-1749	-4058	644	790	642	805	1418	774
Волинська	29	-251	-109	475	-613	-642	49	33	107	196	337	288
Дніпропетровська	-2248	-1434	-1075	-1346	-1564	684	476	351	1047	1131	3459	2983
Донецька	-1873	-2568	-2130	-2089	-4449	-2576	986	709	1059	1578	4370	3384
Житомирська	-2224	-1632	-613	-714	426	2650	118	119	321	168	477	359
Закарпатська	-1023	-938	-772	-393	-370	653	-357	-229	-60	-70	-151	206
Запорізька	-961	-485	-529	-1387	-1361	-400	591	602	715	575	2460	1869
Івано-Франківська	-339	-244	87	254	-40	299	200	130	141	268	1400	1200
Київська	726	1705	3990	7476	7072	6346	629	439	564	1197	1617	988
Кіровоградська	-4042	-2460	-1023	-1585	-2160	1882	63	92	349	137	403	340
Луганська	-3181	-2177	-2621	-3061	-4034	-853	-449	-445	227	402	2482	2931
Львівська	-698	-436	-818	-1590	-794	-96	-33	-107	-58	38	2005	2038
Миколаївська	-1588	-1215	-738	-961	-1659	-71	443	498	373	314	679	236
Одеська	2633	2768	2180	1523	2782	149	3966	2951	2922	2567	7345	3379
Полтавська	-347	11	-370	-754	-1203	-856	79	194	417	415	1417	1338
Рівненська	-1606	-1332	-1098	-1774	-1491	115	-266	-135	-77	-25	89	355
Сумська	-1428	-1418	-1145	-1126	-1423	5	108	180	158	275	248	140
Тернопільська	-1475	-1226	-1071	-844	-565	910	1	7	77	13	97	96
Харківська	2672	1462	1222	366	1984	-688	1733	523	617	468	13141	11408
Херсонська	-2767	-1366	-1374	-1301	-2157	610	8	157	224	174	283	275
Хмельницька	-995	-583	-811	-1554	-1006	-11	184	245	208	423	280	96
Черкаська	-573	46	-775	-157	-1202	-629	253	329	299	451	656	403
Чернівецька	410	531	272	512	316	-94	250	395	363	386	1312	1062
Чернігівська	-800	-202	-348	-191	-1321	-521	-27	318	363	536	600	627
м. Київ	21345	12688	8366	8163	14703	-6642	2055	2716	2245	1878	10015	12070
м. Севастополь	1707	1203	1192	932	1794	87	682	453	584	620	1077	395

Джерело: складено автором за [10].

Дані Державної служби статистики України дозволяють стверджувати, що у більшості регіонів сальдо міжрегіональної міграції має від'ємне значення. Хоча у той же час спостерігається зменшення сальдо міграції, що свідчить про зниження інтенсивності міграційних потоків. Найбільші втрати несуть Донецька, Луганська, Кіровоградська, Херсонська, Вінницька, Миколаївська області, що обумовлюється прискореними тенденціями формування протилежних потоків міграції населення цих областей, а саме зростанням вибуття і скороченням прибуття. Позитивне сальдо міграції в межах України у 2012 році спостерігалось у 8 регіонах — Чернівецькій, Житомирській, Харківській, Одеській, Київській областях, АР Крим, м. Севастополі, м. Києві. Так званім «центром тяжіння» вітчизняних мігрантів є центральний регіон, який забезпечує зростання позитивного сальдо міграції у м. Києві та Київській області. Загалом значення загального сальдо міграції та міграції в межах України протягом 2008–2012 рр. залишається від'ємним, але його розмір за цей період скоротився більше ніж удвічі.

За результатами першого загальнонаціонального обстеження «Життєві шляхи населення України» з питань трудових міграцій (2008 р.) визначено, що протягом 2005 — першої половини 2008 рр. за кордоном працювали 1,5 млн. мешканців України, або 5,1 % населення України працездатного віку [11, с. 27].

За даними Світового Банку, основним міграційним коридором українських мігрантів є Росія — 3,6 млн. осіб [12]. Серед країн Європи у 2012 році найбільш для українських емігрантів популярними були Італія, Чехія, Португалія, Великобританія, Австрія (рис. 3).

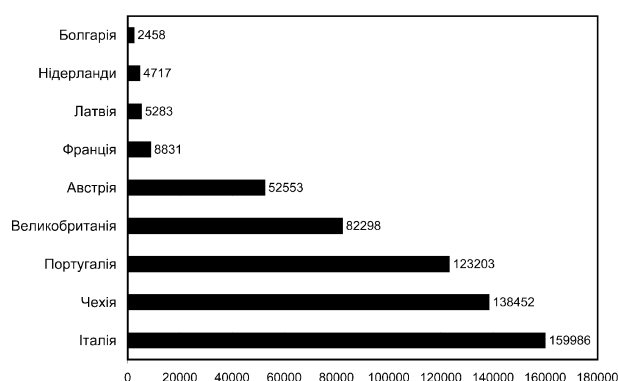


Рис. 3. Чисельність українців в країнах Європи у 2012 р., осіб [13, с. 40]

Спеціальні обстеження та експертні оцінки дають підстави стверджувати, що реальна кількість працівників-емігрантів набагато більша за офіційну. У національній доповіді за 2012 р. «Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості» вказано, що Україна є найбільшою країною-донором робочої сили в Європі: не менше ніж 2

млн. наших співгромадян постійно або періодично працюють за межами країни [14, с. 338]. У 2012 р. Відділ економічних і соціальних проблем ООН оприлюднив прогноз, згідно з яким до 2050 р. населення України скоротиться до 26 млн. осіб, а трудова міграція відіграє провідну роль у цьому [15].

Отже, інтенсивність міграційних процесів виступає індикатором зниження рівня життя населення, що залежить від соціально-економічної ситуації певних територій. Зокрема, це проявляється в тому, що території міст обласного підпорядкування та прилеглі до них території на регіональному рівні зберігають та нарощують свою привабливість для населення як місця проживання, а окраїнні території, в яких через занепад власної соціальної сфери та погіршення транспортної доступності до її послуг в більш розвинутих територіях, через зміни в господарстві, які призвели до значно меншої потреби у працівниках для виготовлення одиниці продукції, а також через скорочення виробництва втрачають свою привабливість як місця проживання.

Позитивними наслідками міграції слід визнати часткову компенсацію старіння й скорочення населення, часткове задоволення попиту на роботу силу, яка залучається для виконання робіт із низькою оплатою й у важких умовах, збільшення грошових надходжень до країни за рахунок приватних переказів емігрантів, зменшення бюджетного навантаження завдяки економії коштів на пенсії та соціальні пільги. При цьому значні міграційні відтоки неминуче викликають додаткові видатки з Державного бюджету, особливо якщо мова йде про біженців і вимушених переселенців, та породжують цілу низку негативних явищ, таких як деформування статеві-вікової структури, збільшення показника навантаження на одного працівника, зростання незареєстрованого сегменту ринку праці, втрати інтелектуального потенціалу професіоналів, наростання до мігрантів негативного ставлення у місцевого населення і навіть до соціального вибуху, зменшення надходжень до бюджету як наслідок скорочення кількості потенційних платників податків.

Проведене Всеукраїнське соціологічне дослідження в рамках проекту «Міграційний потенціал України в контексті набуття безвізового режиму з ЄС» (2010 р.) встановило, що найважливішою детермінантою міграційного потенціалу є оцінка існуючої соціально-економічної ситуації в місці проживання і перспективи її зміни в майбутньому (превалює негативна оцінка такої можливості). Більшості співвітчизників бути оптимістами не дають проблеми, пов'язані зі складним матеріальним становищем і станом здоров'я. Їх відзначили як ті, що найбільше зараз турбують, відповідно 59 % і 53 % опитаних; рідше виокремлювали комунально-побутові проблеми (31 %) і стурбованість майбутнім

дітей та онуків (24 %); чимало людей стурбовані політичними й економічними проблемами в суспільстві (16 %) та переймаються особистою безпекою і безпекою рідних (14 %). Цілі задумуваних поїздок українців до країн Європи розподілилися таким чином: з метою туризму, відпочинку 66 % з тих, хто має хоч якісь наміри щодо зарубіжних поїздок; для відвідування родичів, друзів — 14 %; ділова поїздка, бізнес, відрядження — 10 %; на навчання — 5 %. Наміри поїхати в європейські країни з метою тимчасового працевлаштування виявилися у 23 % та постійного проживання — у 10 % опитаних. Ключовими мотивами міграції на сучасний момент є низький рівень доходів (80 %) і відчуття безперспективності в рідній країні (36 %), виштовхують людей з країни також нестабільна політична ситуація (29 %) та відсутність соціальної підтримки держави (28 %), істотне значення для українців має прагнення потрапити в країну із стабільнішим політико-правовим станом і високими соціальними стандартами. Основною стримувальною обставиною для виїзду за кордон більшості є відсутність достатніх матеріальних коштів (майже половина опитаних (46 %) назвали її істотною перешкодою для виїзду); другим за значимістю бар'єром є складність процедури оформлення візи для цього (28 %). Загалом міграційний потен-

ціал визначено як достатньо помірний. Наявні наміри мігрувати переводять в практичну площину в кілька раз менше людей. Проте сукупний рівень міграційного потенціалу може суттєво зрости при відповідних посиленнях чинників «виштовхування» внутрішнього порядку, зважаючи на наявність передумов до цього — і критичні оцінки суспільних перемін в країні, і песимізм очікувань, і широко розповсюджене прийнятне ставлення до виїзду з країни як способу реакції на суспільні та особисті життєві проблеми. Спрогнозовано граничні значення зовнішньоорієнтованого міграційного потенціалу України, що становить 1,5 % населення, або приблизно 516 тис. осіб. Відзначена залежність оцінок від регіону проживання (найбільш негативістська оцінка змін за рік в Центральній Україні (44 %), більш поміркована — на Заході (24 %), на Сході і Півдні України 38 % відзначили погіршення ситуації, 22 % — покращення, 40 % — залишилися без змін) [16, с. 9–20].

Проведене у 2013 р. Інститутом соціології НАН України соціологічне дослідження дозволило визначити, що у 2013 р. 9,6 % українців у віці 18 років і старше мали намір шукати роботу в інших країнах. А про бажання виїхати з України назажди заявили 24,1 % співвітчизників (табл. 3).

Таблиця 3

Міграційні установки і плани жителів України, 2013 р., %

Міграційні установки і плани	Усі жителі України, які мають роботу	Розподіл працівників за місцем роботи щодо місця постійного проживання		
		у тому числі		
		за місцем постійного проживання	в іншому населеному пункті країни	за межами України
Хотіли б Ви виїхати з населеного пункту, де постійно живете?				
Так, хотів би	28,2	26,7	34,2	62,5
Важко сказати	17,9	17,3	20,5	25,0
Ні	53,9	56,0	45,3	12,5
Куди саме Ви б хотіли поїхати?				
В іншу місцевість в Україні	8,5	7,9	11,8	—
У Росію	7,5	6,9	8,0	44,4
В інші республіки колишнього СРСР	2,0	2,1	1,9	—
За кордон колишнього СРСР	14,6	14,3	16,8	—
Ще не знаю, куди	25,2	25,8	21,1	44,4
Ніколи і нікуди я не поїхав би	42,2	42,9	40,4	11,2
Чи збираєтеся ви виїхати за кордон з метою тимчасового працевлаштування в найближчий рік?				
Так	9,6	7,3	17,5	77,8
Ні	90,4	92,7	82,5	22,2

Джерело: [17].

Зміцнення міграційних установок, безумовно, вказує на погіршення рівня життя громадян України, а серед всіх видів міграції превалює трудова. У сукупності це вказує на закріплення міграційного потенціалу у його кількісному та якісному вимірах.

Міграційна ситуація та міграційна поведінка людей, виступаючи одним із загальних індикато-

рів проблем соціально-економічного розвитку як країни, так і окремих регіонів, підсилювана ризиками її наслідків, обумовлює важливість уваги держави до цього соціально-політичного й економічного явища. Зважаючи на те, що міграційна політика — це частина соціально-економічної політики як з огляду на роль цієї політики як інстру-

менту досягнення її мети, так і з огляду на те, що міграційна політика є елементом державного плану проектування бажаної кількості та якості населення. З проведеного дослідження випливає, що стратегічна мета міграційної політики — максимізувати позитивні та мінімізувати негативні наслідки міграції, задовольнити інтереси всіх її учасників. При цьому регулювання трудових міграцій в основному лежить в площині зайнятості через регулювання ринку праці. Акценти державної політики слід поступово зміщувати від практики регулювання поточної ситуації, що складається на національному ринку праці, у бік здійснення запобіжних заходів та опікування якістю робочої сили, забезпечення й закріплення прогресивних зрушень у регіональній та галузевій структурі зайнятості. У сучасних умовах держава має застосовувати економічні, інформаційні, культурні важелі для зменшення зовнішньої міграції українців. Напрямами регулювання внутрішніх міграцій населення України є підвищення економічної активності населення, зменшення безробіття, забезпечення освітньо-професійної відповідності між попитом і пропозицією робочої сили.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Визначено, що показники природного руху населення становлять демографічну основу міграційного потенціалу, а міграційні установки, цінності та орієнтації визначають наміри його спрямованості та обсягів, а за умови їх реалізації — його міграційного руху. Незважаючи на незначне зростання коефіцієнта народжуваності та незначне зменшення коефіцієнта смертності, природний рух населення зберігає від'ємне значення (знизився з 5,3 у 2008 р. до 3,1 у 2012 р.). Міграційні установки, виступаючи індикаторами соціально-економічного стану території, вказують на погіршення рівня життя громадян України.

Виявлено, що обсяги внутрішньорегіональних міграцій формуються на основі тривалого процесу урбанізації країни, що в результаті збільшило їх протягом 2008–2012 рр. з 37,4 % до 41,0 %. Специфікою міжрегіональних міграцій стало утворення «центру тяжіння», яким став центральний регіон, що забезпечує зростання позитивного сальдо міграції у м. Києві та Київській області. Загалом значення загального сальдо міжрегіональної міграції протягом 2008–2012 рр. залишається від'ємним, але його розмір за цей період скоротився більш ніж удвічі. Сальдо міждержавних міграцій, починаючи з 2005 р., стало позитивним, а в 2006 р. вперше з початку 90-х років реєструється приріст населення за рахунок міждержавного міграційного обміну. Тому зміна обсягів міждержавної міграції позитивно вплинула на демографічну ситуацію в Україні, але при цьому збільшилися обсяги вибуття населення країни.

Статистична аналітика та соціологічні обстеження вказують на пріоритетність економічних чинників, що визначає трудову міграцію як осно-

вну. Визначено залежність міграційної поведінки від факторів «виштовхування», які підвищують рівень міграційного потенціалу та каталізують його реалізацію. Тому пріоритетними напрямами регулювання міграційних процесів слід визначити: 1) з попереджувальною метою мінімізувати фактори виштовхування, що активізують міграційну поведінку населення; 2) позитивізувати наслідки міграційних процесів, тобто впроваджувати заходи щодо компенсації втрат від міграції населення, 3) удосконалити стратегічні плани України у кількісному та якісному вираженні міграційного руху. Їх реалізація буде сприяти підвищенню рівня оплати праці працівників, покращенню ситуації у сфері зайнятості та рівня життя населення країни, що, відповідно, покращить ситуацію у міграційній сфері. З метою удосконалення міграційної політики держави визначені напрями потребують конкретизації у подальших дослідженнях.

Література

1. Миграционная ситуация в России: социально-политические аспекты / Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. Лаборатория миграции населения, РЭНД (США) ; науч. ред. Ж. А. Зайончковская. — М., 1994. — 106 с.
2. Рыбаковский Л. Л. Россия и новое зарубежье: миграционный обмен и его влияние на демографическую динамику / Л. Л. Рыбаковский. — М. : ИСПИ РАН, 1996. — 53 с.
3. Демографический понятийный словарь / под ред. проф. Л. Л. Рыбаковского. — М. : ЦСП, 2003. — 352 с.
4. Миграционный потенциал новых независимых государств и условия его привлечения в Россию (резюме доклада (2009) [Электронный ресурс] / Л. Л. Рыбаковский. — Режим доступа : <http://www.fundeh.org/publications/articles/142/>.
5. Мукомель В. И. Миграционный потенциал и перспективы иммиграции соотечественников из государств СНГ и Балтии / В. И. Мукомель // Этнопанорама. — 2001. — № 3. — С. 47–59.
6. Кіпень В. П. Міграційний потенціал України у соціологічному вимірі / В. П. Кіпень // Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України : зб. матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 27 вересня 2011 р.) / упоряд. О. А. Малиновська. — К. : НІСД, 2011. — 344 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Ткаченко Л. Г. Сокращение численности населения Украины: причины и возможности преодоления [Электронный ресурс] / Л. Г. Ткаченко. — Режим доступа : <http://demoscope.ru/weekly/2013/0563/analit03.php>.
9. Україна у цифрах 2012 [статистичний збірник] / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. — К., 2013. — 248 с.

10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Зовнішня трудова міграція населення України / Український центр соціальних досліджень ; Державний комітет статистики України. — К., 2009. — 118 с.

12. Миграция и денежные переводы: цифры и факты — 2011 : статистический справочник [Электронный ресурс] / Мировой банк. — Режим доступа : <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:21352016~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>.

13. Горбачова І. Тенденції міжнародної трудової міграції робочої сили в умовах глобалізації / І. Горбачова // Україна: аспекти праці. — 2013. — № 5. — С. 39–44.

14. Сталій людський розвиток: забезпечення справедливості : Національна доповідь / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птахи ; кер. авт. колективу Е. М. Лібанова. — Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. — 412 с.

15. Ткач В. Ю. Європейський ринок праці в системі міжнародної міграції трудових ресурсів / В. Ю. Ткач // Економіка АПК. — 2012. — № 2. — С. 138–143.

16. Кіпень В. П. Міграційний потенціал України / В. П. Кіпень, М. В. Авксентьев. — Донецьк : Східний видавничий дім, 2011. — 128 с.

17. Прибыткова И. М. Трансформация структуры миграционных потоков в Украине и их динамика в условиях мирового финансового кризиса [Электронный ресурс] / И. М. Прибыткова. — Режим доступа : <http://demoscope.ru/weekly/2013/0563/analit01.php>.

УДК 364-78

Е. В. Шаповалова,

Н. В. Нікітіна

МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У статті розглянуто передумови і принципи формування державної соціальної політики, визначено проблеми розвитку, протиріччя і завдання розробки державної соціальної політики. Надано оцінку поточного соціально-економічного стану України та обґрунтовано необхідність вдосконалення державної соціальної політики. Запропоновано механізм розробки та реалізації державної соціальної політики.

Ключові слова: соціальна політика, механізм, держава, соціальна сфера, соціально-економічні процеси.

Summary. This article describes the background and principles of state social policy, development challenges, contradictions and problems of development of state social policy. The evaluation of the current socio-economic situation in Ukraine are rated and the necessity of improving the state social policy are substantiated. The mechanism of development and implementation of state social policy is developed.

Key words: social policy, mechanism, state, social, socio-economic processes.

Постановка проблеми. Одним із ключових напрямів державного регулювання економіки є соціальна сфера та її розвиток. Стан цієї сфери суттєво впливає на визначення процесів відтворення трудових ресурсів, їх кількість і якість, рівень науково-технічного розвитку виробничих сил, культурне і духовне життя суспільства тощо. Базові складові соціальної сфери виокремлюються такі [1; 2]: охорона здоров'я, освіта, культура, системи соціального забезпечення та соціального захисту населення, житлово-комунальне господарство тощо.

Вплив соціальної сфери на розвиток державної економіки простежується на мікро- (підприємство), мезо- (регіон) і макrorівнях (загальнодержавний рівень). У функціональній структурі державного управління провідне становище займає соціальна політика, націлена на підвищення добробуту населення. Гуманна орієнтація державного розвитку сприяє розкриттю творчих здібностей населення, вдосконалення суспільних відносин, зміцненню національної економіки. Соціальні пріоритети, проголошені урядом і закріплені нормативно-правовими актами, ви-

© Е. В. Шаповалова, Н. В. Нікітіна, 2014

магають активної їх реалізації на всіх рівнях управління. Цьому значною мірою повинна сприяти соціальна політика [3].

Актуальність соціальної політики, що проводиться на всіх територіальних рівнях, обумовлена соціальною напруженістю в суспільних відносинах, зростанням негативних соціальних явищ, зниженням соціальної захищеності та цивільної безпеки. У багатьох регіонах почали загострюватися протиріччя між [4]: очікуваним добробутом та реальним погіршенням економічного стану населення; проведеними реформами та інтересами людей; виробничими силами і суспільними відносинами; багатими і бідними верствами населення; життєвими потребами та фінансовими можливостями їх задоволення та ін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемою розвитку соціальної політики займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М. Асжина, Г. Чибриков, С. Івашковський, В. Ігнатов, О. Костіна, Т. Стюарт, О. Чутчева та інші.

На сьогоднішній день ситуацію, що склалася в соціальній сфері, не можна назвати задовільною. Україна має негативну еластичність соціальних витрат щодо номінального зростання ВВП. Так, у 2013 році, порівняно з 2012 роком, ВВП підвищився у 2,44 раза, а витрати на соціальний розвиток — у 2,36 раза. Коефіцієнт еластичності становив 3,3 %.

Подолання застійних явищ в соціальній сфері відбувається повільними темпами. Дослідження основних соціальних показників (освіта та соціальний захист) показує, що на сьогоднішній день в Україні спостерігається їх відставання від динаміки зростання ВВП та зведеного бюджету [5; 6].

Подальше консервування ситуації, що склалася, не дає можливості забезпечити протягом наступного десятиліття належний рівень життя населення України і відновити демографічний потенціал. Для досягнення поліпшення умов життя людей необхідно знаходити не тільки зовнішні інвестиції, а й відновлювати і приводити в дію внутрішні чинники соціального розвитку.

Першочерговим завданням соціальної політики є необхідність удосконалення методології формування соціально орієнтованої бюджетної політики країни. Для цього необхідно [7; 8]:

— оптимізувати механізм регулювання соціальних витрат завдяки розширенню поля соціальних показників і включенню їх у систему макроекономічних індикаторів;

— перейти від роздільного визначення обсягів фінансування соціальних витрат за окремими напрямками до формування їх у соціальному блоці бюджету;

— складати проекти регіональних соціальних бюджетів з урахуванням міжрегіональних зв'язків.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в соціальній політиці України на сучасному

етапі її розвитку існує низка проблем, вирішення яких вимагає застосування методології економіко-математичного моделювання, прогнозування та управління соціально-економічними процесами.

Метою статті є розробка механізму реалізації державної соціальної політики, який забезпечує підвищення ефективності соціальної політики на всіх рівнях її реалізації — від підприємства до держави, а також є основою для розробки економіко-математичної моделі управління соціальною політикою і сприяє підвищенню оперативності і точності прийняття рішень з управління соціально-економічними процесами.

Виклад основного матеріалу. Схему механізму розробки і реалізації державної соціальної політики наведено на рис. 1.

Цей механізм заснований на використанні організаційного підходу і передбачає наявність чотирьох основних груп: входів, виходів, управління та виконавців.

Входи механізму розробки і реалізації державної соціальної політики описуються таким математичним виразом:

$$INPUT = \{i_1, i_2, i_3\},$$

де i_1 — результати моніторингу соціального стану держави;

i_2 — фінансові ресурси, що необхідні для реалізації заходів та соціальних програм, які передбачені соціальною політикою;

i_3 — соціальна стратегія минулого періоду.

Множина регламентів та управління механізму розробки і реалізації соціальної політики задається таким математичним виразом:

$$MANAGEMENT = \{m_1, m_2, m_3, m_4, m_5, m_6\},$$

де m_1 — регламенти аналізу даних;

m_2 — Закони України;

m_3 — регламенти процедур прийняття рішень;

m_4 — інформаційне забезпечення;

m_5 — нормативно-правові акти;

m_6 — ресурсні обмеження.

Множина виходів механізму розробки та реалізації соціальної політики задається таким математичним виразом:

$$OUTPUT = \{o_1, o_2, o_3, o_4, o_5, o_6, o_7, o_8\},$$

де o_1 — цілі соціального розвитку країни;

o_2 — завдання соціального розвитку країни;

o_3 — принципи реалізації соціальної політики держави;

o_4 — напрямки реалізації соціальної політики держави;

o_5 — прогнози економічного ефекту від реалізації соціальної політики держави;

o_6 — плани реалізації соціальної політики держави;

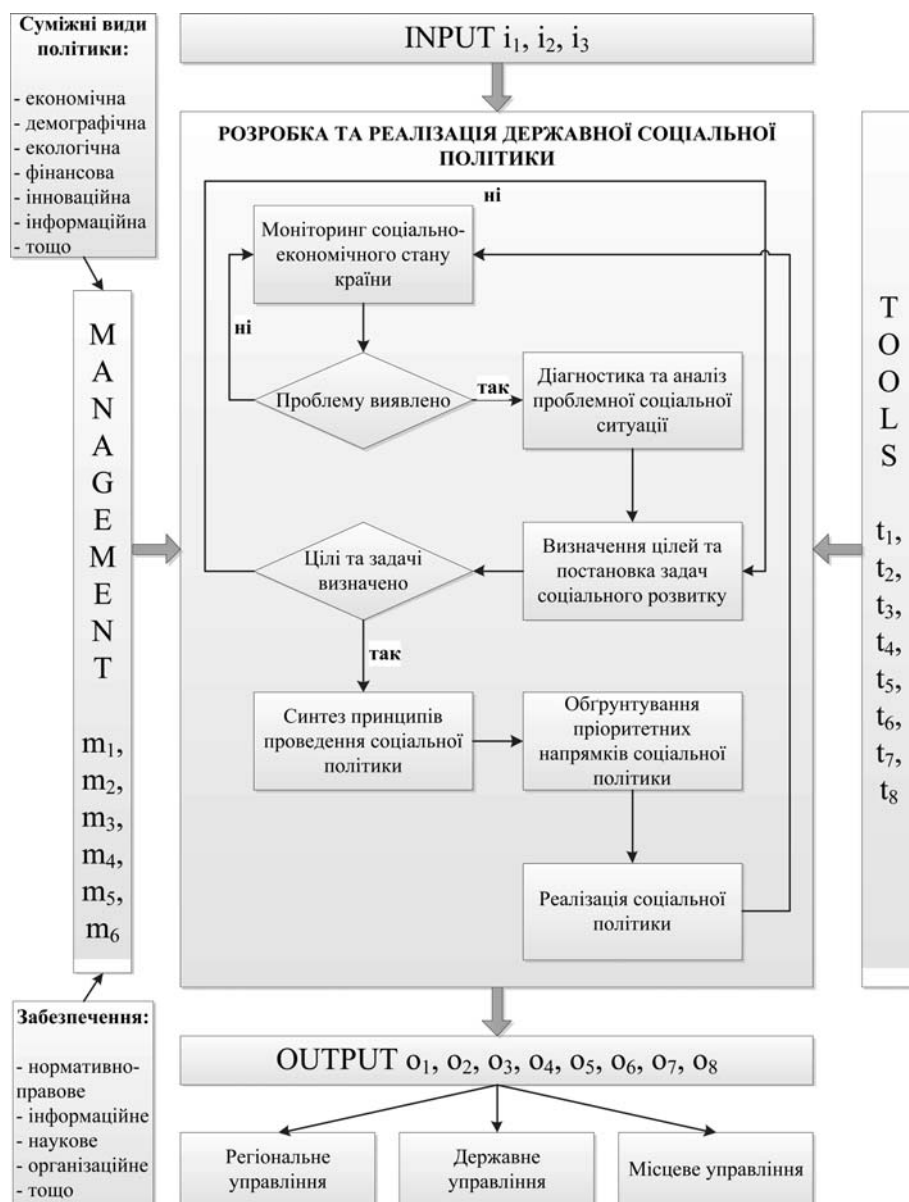


Рис. 1. Схема механізму розробки та реалізації державної соціальної політики

o_7 — соціальні програми;

o_8 — поточна соціальна стратегія.

Множина інструментів реалізації та виконавців механізму розробки і реалізації соціальної політики задається таким математичним виразом:

$$TOOLS = \{t_1, t_2, t_3, t_4, t_5, t_6, t_7, t_8\},$$

де t_1 — аналітична група;

t_2 — керівники розробки напрямів соціальної політики держави;

t_3 — Президент України;

t_4 — міністр із соціальної політики України;

t_5 — механізми оцінки ефективності соціальної політики держави;

t_6 — концепція розвитку соціальної політики держави;

t_7 — методи аналізу даних;

t_8 — методи прийняття рішень.

Процес розробки та реалізації соціальної політики складається з таких основних підпроцесів.

Аналіз та діагностика проблемної соціальної ситуації. На цьому етапі проводиться аналіз даних соціально-економічного становища держави, а також аналіз минулих соціальних стратегій з метою формування переліку поточних проблем та проектів різноманітних сценаріїв їхньої реалізації для підготовки пропозицій до проектів державних цільових, галузевих та регіональних програм, заходів у сфері соціального захисту населення тощо.

Визначення цілей та постановка завдань соціального розвитку. На цьому етапі проводиться визначення й обґрунтування пріоритетів соціального розвитку, цілей та завдань перспективної соціальної політики, що ґрунтується на результатах аналізу соціально-економічного стану держави.

Синтез принципів проведення соціальної політики. На цьому етапі здійснюється розробка

основних принципів проведення соціальної політики держави, що визначає подальші пріоритетні напрямки соціальної політики.

Синтез та обґрунтування пріоритетних напрямків проведення соціальної політики. На цьому етапі розробляються пріоритетні напрямки проведення соціальної політики, проводиться сценарний аналіз та прогнозування економічного ефекту, а також формується державна соціальна стратегія.

Реалізація соціальної політики. Основою цього етапу є забезпечення реалізації державної політики у сфері соціально-трудова відносин, оплати і належних умов праці, організація ефективного співробітництва місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з профспілками та їх об'єднаннями, організаціями роботодавців та їх об'єднаннями, організація соціального обслуговування населення, здійснення соціальної роботи та надання соціальних послуг шляхом розвитку спеціалізованих закладів та служб, які надають соціальні послуги.

Контроль за виконанням розробленої соціальної політики. На цьому етапі проводиться здійснення координації діяльності і контролю за виконанням структурними підрозділами соціального захисту населення завдань з питань реалізації державної соціальної політики у сфері соціального захисту населення, надання їм організаційно-методичної допомоги щодо правильності застосування законодавства у цій сфері.

Висновки. Таким чином, механізм розробки та реалізації державної соціальної політики дозволяє забезпечити підвищення ефективності й обґрунтованості проведення державної соціальної політики на всіх рівнях управління, зміцни-

ти соціально-економічний стан держави, а також зміцнити соціальне становище населення країни та, як наслідок, забезпечити економічну стабільність.

Література

1. Асжина М. А. Основы экономической теории / М. А. Асжина, Г. Г. Чибриков. — М. : Норма, 2006. — 344 с.
2. Чутчева О. Становление системы социальной защиты в Украине / О. Чутчева // Предпринимательство, хозяйство и право. — 2003. — № 2. — С. 48–52.
3. Игнатов В. Г. Экономика социальной сферы : учебное пособие / В. Г. Игнатов. — М. : Издательский центр «МарТ», 2005. — 528 с.
4. Социальная работа: теория и практика : учеб. пособие / отв. ред. д-р ист. наук, проф. Е. И. Холостова, д-р ист. наук А. С. Сорвина. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 427 с.
5. Костина А. В. Тенденции развития информационного общества: анализ современных информационных и постиндустриальных концепций / А. В. Костина // Знание. Понимание. Умение. — 2009. — № 4. — С. 23–29.
6. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. Новая постиндустриальная волна на западе / Т. Стюарт. — М. : Норма, 2007. — 377 с.
7. Департамент соціального захисту населення [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://donoda.gov.ua>.
8. Кульчицкий В. Новое в социальной защите / В. Кульчицкий // Справочник кадровика. — 2007. — № 3. — С. 86–87.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ КРАЇН СНД

Анотація. Розглянуто динаміку та структуру державної підтримки аграрного сектору країн СНД порівняно із загальносвітовими тенденціями. Виявлено особливості підтримки сільського господарства в Україні.

Ключові слова: підтримка виробників сільгосппродукції, підтримка споживачів сільгосппродукції, фінансування загальних послуг, загальний рівень підтримки, Україна, Росія, Казахстан, ОЕСР, ЄС.

Summary. An author considered a dynamics and structure of state support agrarian to the sector of countries of the CIS and compared her to the world tendencies. The features of support of agriculture are deduced in Ukraine.

Key words: Producer Support Estimate, Consumer Support Estimate, General Services Support Estimate, Total Support Estimate, Ukraine, Russia, Kazakhstan, OECD, EU.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки наукова проблема пошуку ефективних форм державного регулювання аграрного сектору потребує аналізу світового досвіду з метою з'ясування можливості його застосування в Україні. Світовий досвід розвитку сільського господарства за останні десятиліття свідчить про зростання ролі держави в регулюванні сільськогосподарського та продовольчого ринків. У економічно розвинених країнах аграрний сектор прийнято розглядати як систему, що не здатна до саморегулювання. Засоби, що виділяються на підтримку сільського господарства, визнаються при цьому компенсацією втрат галузі в умовах нестабільності ринку.

Більшість економічно розвинених держав проводять стимулювальну аграрну політику, змістом якої є надання різного роду дотацій, субсидій та пільг сільгоспвиробникам. Її основними інструментами зазвичай є компенсаційні платежі, платежі за умови збитку від стихійних лих, цінове регулювання ринку сільськогосподарських товарів, митно-тарифна політика, виділення засобів на розвиток інфраструктури сільського господарства, агролізинг та інші. Державна фінансова підтримка аграрного сектору визнається економічним механізмом регулювання доходів сільгоспвиробників, структури сільськогосподарського виробництва, аграрного ринку, міжгалузевих та міжгосподарських стосунків, забезпечення розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державного регулювання аграрного сектору присвячено праці вітчизняних науковців П. Гайдуцького, М. Дем'яненка, І. Демчак, С. Зорі, І. Кобути, М. Кропивка, С. Майстро, О. Могильного, В. Онегіної, Б. Супіханова, Н. Феценко, О. Шубравської та інших. Разом з тим зростання значущості аграрного сектору України спричиняє необхідність проведення подальших досліджень з метою вивчення зарубіжного досвіду та пошуку можливостей державного впливу на збільшення

обсягів виробництва сільгосппродукції, покращання її якості, зростання надходжень від її експорту, забезпечення населення екологічно чистими продуктами харчування, забезпечення відродження сільських територій. Аграрна політика в сучасних умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів зазнає постійних змін, що спричиняє необхідність проведення постійних досліджень з подальшим корегуванням механізмів державної підтримки аграрного сектору України.

Метою дослідження є огляд тенденцій, що склались у державному регулюванні аграрного сектору України та країн СНД, порівняння їх із ситуацією в розвинених країнах.

Виклад основного матеріалу. Рівень державної підтримки аграрного сектору визначається не лише обсягами бюджетних асигнувань. Специфічність оцінки державної підтримки сільського господарства полягає у тому, що така підтримка здійснюється не лише через виконання бюджетних програм, а й шляхом підтримки ринкових цін. У результаті здійснення державою комплексу заходів з регулювання аграрного сектору в повному обсязі або відмови держави від певних інструментів регулювання можуть виникати різноманітні ситуації, наслідки яких для аграрного сектору можуть бути як позитивними, так і негативними [1]. Зокрема, у випадку, якщо існує пряма бюджетна підтримка певного виду сільськогосподарської продукції, можуть застосовуватись позабюджетні заходи регулювання: зниження або відміна імпорتنих тарифів, заборона або обмеження експорту, заниження валютного курсу. Зазначені заходи призведуть до падіння цін на внутрішньому ринку, внаслідок чого сільськогосподарські товаровиробники можуть отримати збитки. Можлива й протилежна ситуація: за відсутності прямої бюджетної підтримки певної сільськогосподарської продукції державою застосовуються позабюджетні заходи регулювання (впровадження високих імпорتنих тарифів, відсутність обмеження експорту, зави-

© І. В. Комарова, 2014

щений валютний курс), які сприяють підвищенню цін на внутрішньому ринку і в результаті — отриманню прибутку сільгоспвиробниками.

У світовій практиці використовується низка специфічних показників оцінки державної підтримки сільського господарства [2], які базуються на порівнянні внутрішніх цін на продукцію сільського господарства зі світовими цінами. Ці показники прийнято поділяти на три групи: 1) показники оцінки підтримки виробників сільгосппродукції; 2) показники оцінки підтримки споживачів сільгосппродукції; 3) показники оцінки сукупної підтримки сільського господарства.

Показники оцінки підтримки виробників сільськогосподарської продукції призначені для визначення рівня субсидування або оподаткування вітчизняного виробника. Для їх розрахунку внутрішні ціни, отримувані виробниками (ціни біля воріт ферми), порівнюються зі світовими цінами, які після перерахунку на національну валюту називаються довідковими. Позитивне значення розриву між внутрішніми та довідковими цінами свідчить про підтримку вітчизняного виробника, негативне — про його оподаткування.

За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР, англ. — OECD), в середньому у 47 досліджуваних країнах близько 1/6 частини валового доходу фермерів надходить в результаті реалізації державної підтримки сільського господарства. Рівень оцінки підтримки виробників¹, який вважають індикатором грошових виплат виробникам сільгосппродукції, виріс до 17 % від валової виручки фермерів у 2012 році порівняно з 15 % у 2011 році. Проте у довготривалій перспективі рівень підтримки фермерських господарств знижується: у 1995–1997 роках він становив 21 %, а середній показник 2010–2012 рр. — 16 %. Зміни у рівні підтримки обумовлені більшою мірою змінами на міжнародних ринках, ніж чіткими змінами аграрної політики [3].

Рівень підтримки у різних країнах світу суттєво відрізняється. За останні 15 років рівень підтримки фермерських господарств Північної Америки знизився з 12 % до 9 %. У Європі (включаючи Туреччину та Ізраїль) — знизився з 34 % до 20 %. Менш зрозумілою є тенденція у Казахстані, Росії та Україні, де середній рівень підтримки становив 11 % у 1995–1997 рр. і 12 % у 2010–2012 рр., проте у попередніх періодах спостерігалися значні коливання (рис. 1).

Рівень підтримки у країнах колишнього СНД значно відрізняється від наявних тенденцій у ЄС та країнах ОЕСР. Якщо за радянських часів підтримка аграріїв перевищувала світовий рівень більш ніж удвічі, то після розпаду СРСР така підтримка не просто зменшилась, а досягла від'ємних значень. У країнах Азії рівень підтрим-

ки також суттєво коливався, однак середній рівень підтримки залишається незмінним протягом останніх 15 років — 22 % у 1995–1997 рр. і 20 % у 2010–2012 рр. У Кореї та Японії рівень підтримки високий, проте поступово знижується; у Китаї та Індонезії — низький, проте зростає. Для країн Південної півкулі (Австралія, Бразилія, Чилі, Нова Зеландія, Південна Африка) характерним є низький та стабільний рівень підтримки, який у середньому становив у 2010–2012 рр. 4 %.

У країнах ОЕСР рівень підтримки зменшується (рис. 1): у 2010–2012 рр. середній рівень становив 19 % і є приблизно у 2 рази нижчим за показник 80-х років. Спостерігається зменшення підтримки у формах, що потенційно могли б здійснити деформуючий вплив на виробництво і торгівлю: такі виплати становили 11 % від валової виручки фермерських господарств у 2010–2012 рр., або третину від рівня середини 80-х років.

Динаміка % *PSE* у різних країнах суттєво відрізняється. Найбільше зростання спостерігалось в Індонезії (+6,4 в. п.), Японії (+4,5 в. п.), Норвегії (+4,0 в. п.) та Україні (зміна з –4 до +1). У Китаї, Казахстані, Ісландії, Швейцарії, Кореї та Євросоюзі показник підтримки виробників зріс від 1 до 4 в. п. Зменшення підтримки відбулося в Росії (–1,6 в. п.) та Ізраїлі (–1,4 в. п.). В інших країнах зміни підтримки коливалися від –1 до +1 в. п.

Структуру підтримки виробників сільгосппродукції наведено на рис. 2.

За наведеними даними, лише в Україні окремі види підтримки зазнають від'ємних значень. У 1995–1997 рр. це були виплати, засновані на використанні факторів виробництва, та виплати відповідно до поточних посівних площ, поголів'я тварин, виручки, доходу. У 2010–2012 рр. від'ємних значень зазнали обсяги виплат, заснованих на виробництві продукції. Така ситуація склалася унаслідок того, що бюджетні виплати на тону продукції лише частково компенсували від'ємну підтримку ринкової ціни, яка була викликана обмеженнями на експорт зерна. Баланс між бюджетними виплатами і від'ємною підтримкою ринкових цін став позитивним у 2012 р., проте становив лише 3,9 млрд. грн. (проти від'ємного значення у 13,9 млрд. грн. 2011 року), унаслідок чого % *PSE* досяг рівня 1,32 % (2009 р. — 7,94 %). У середньому ціни українських виробників знаходяться нижче рівня світових цін. Крім того, наявними є суттєві диспропорції у захисті цін за різними групами товарів. Близько двох третин усього обсягу підтримки виробників надається у формах, що найбільш викривлюють торгівлю і виробництво. У бюджетній підтримці при цьому переважають виплати, засновані на використанні факторів виробництва.

В інших країнах ОЕСР спостерігається зовсім інша ситуація, зокрема і в країнах СНД. У Росії близько 60 % загального обсягу *PSE* припадає саме

¹ PSE (Producer Support Estimate) — загальна підтримка виробників, розраховується у абсолютних розмірах або у % до валової виручки сільгосппідприємств.

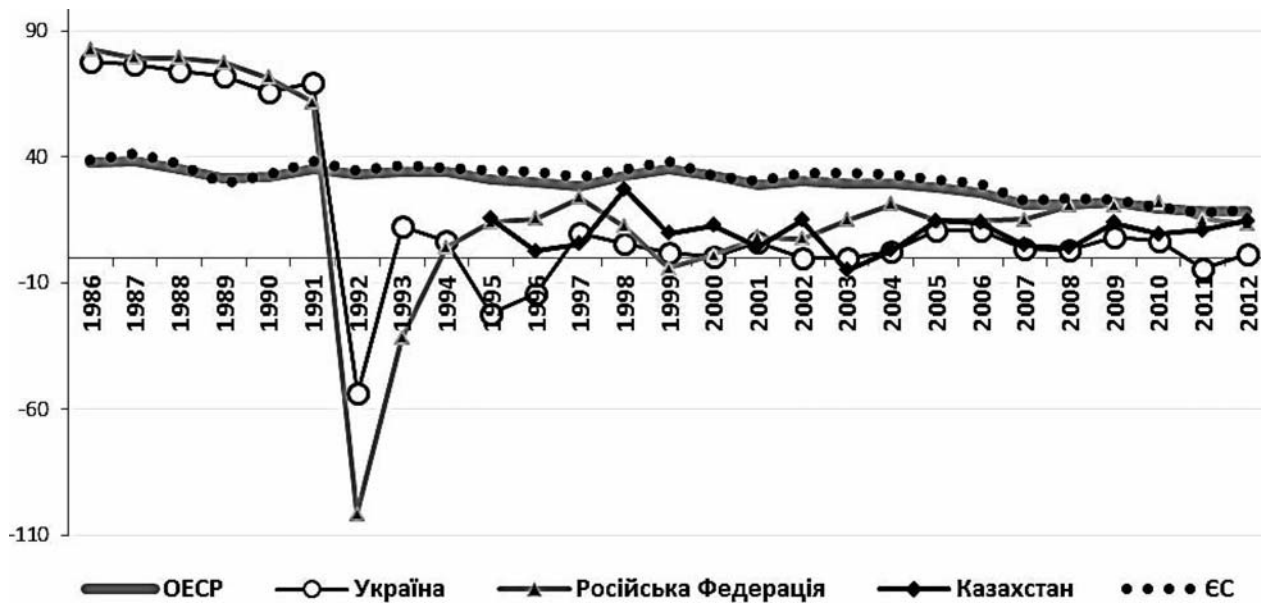


Рис. 1. Динаміка підтримки виробників сільськогосподарської продукції (джерело: побудовано автором за [4–8])



Рис. 2. Структура підтримки виробників сільськогосподарської продукції (джерело: побудовано автором за [4–8])

на підтримку ринкової ціни, яка надається внаслідок тарифного захисту. Виробники продукції тваринництва отримували підтримку внаслідок того, що внутрішні ціни на кормове зерно є нижчими за світові (у 2012 р. ця вигода скоротилась). У бюджетній підтримці переважає субсидування оборотних ресурсів та інвестицій. У Казахстані більш ніж 2/3 загальної вартості підтримки виробники отримують у формі підтримки ринкових цін, яка формується за рахунок тарифного та нетарифного захисту на продукцію тваринництва, а також ринкових інтервенцій у зерновому секторі. Бюджетні трансфери виробникам надаються переважно у формі бюджетних дотацій на гектар посівів, а також на придбання оборотних ресурсів та інвестицій.

За методологією ОЕСР розраховуються показники підтримки не лише виробників сільгосппродукції, а й її споживачів². Для їх розрахунку внутрішні ціни (ціни «біля воріт ферми», скореговані з урахуванням витрат на доставку, переробку і маркетинг, тобто на маржу до ринку) порівнюються зі світовими цінами. Позитивне значення розриву між внутрішніми та довідковими цінами свідчить про підтримку вітчизняного споживача, негативне — про його оподаткування. На рис. 3 наведено структуру підтримки споживачів сільгосппродукції.

² CSE (Consumer Support Estimate) — загальна підтримка споживачів, розраховується у абсолютних розмірах або у % до обсягів споживання сільгосппродукції.

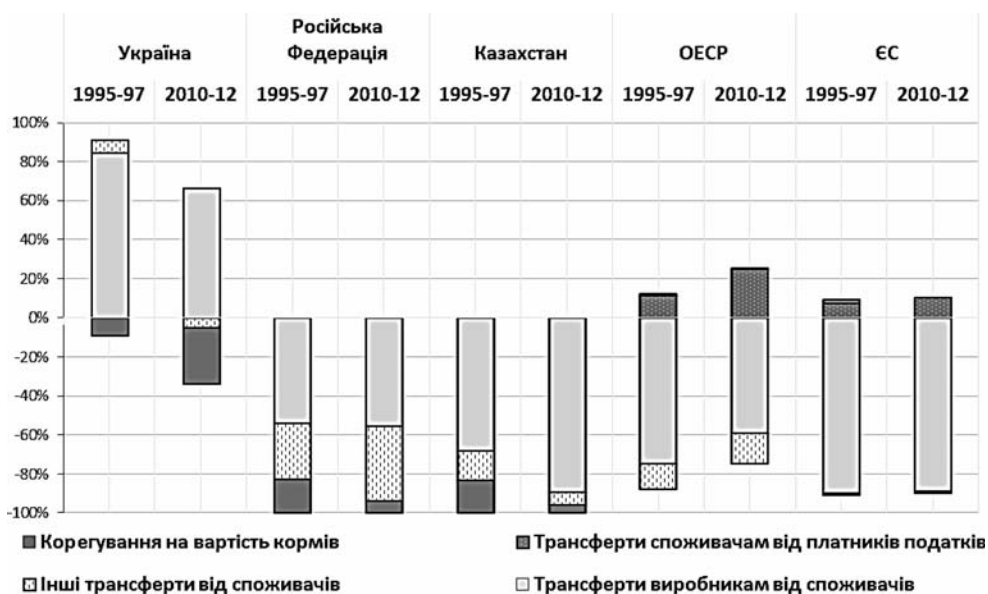


Рис. 3. Структура підтримки споживачів сільськогосподарської продукції
(джерело: побудовано автором за [4–8])

З досліджуваних країн лише Україна характеризується наявною підтримкою споживачів сільгосппродукції, тоді як в інших країнах надаються трансфери від споживачів до виробників. На рис. 4 наведено порівняння динаміки відсоткових показників підтримки виробників і споживачів для країн ОЕСР та СНД.

Незважаючи на розбіжності в обсягах підтримки у різних країнах, незаперечним є факт симетричності графіків % *PSE* та % *CSE*, тобто якщо має місце підтримка виробників, то вона здійснюється за рахунок споживачів, і навпаки. Можемо відмітити значну відмінність у тенденціях, що склалися у підтримці українських виробників та споживачів сільгосппродукції порівняно з іншими країнами ОЕСР. До того ж динаміка зазначених показників в Україні відрізняється постійними коливаннями та відсутністю чітких тенденцій.

Крім показників підтримки виробників та споживачів, за методологією ОЕСР розраховуються також показники сукупної підтримки сільського господарства. Основним показником, що дозволяє оцінити обсяги загальної підтримки сільського господарства, є *TSE* (*Total Support Estimate* — показник сукупної підтримки), який дорівнює річній вартості сукупних трансфертів від платників податків (*PSE*, підтримка загальних послуг, трансфери споживачам) та споживачів. Однією зі складових показника загальної підтримки є *GSSE* (*General Services Support Estimate* — показник оцінки підтримки загальних послуг), який не може набувати від'ємних значень, оскільки являє собою суму бюджетних видатків на надання загальних послуг. Структуру зазначених видатків наведено на рис. 5.

Фінансування загальних послуг в аграрному секторі країн СНД значно відрізняється від світових тенденцій. У країнах ОЕСР кошти спрямову-

ються переважно на маркетинг та просування продукції, а також на фінансування інфраструктури. В Україні у 1995–1997 рр. переважно фінансувалася інфраструктура: меліорація та зрошення, земельна реформа, паспортизація земель, електро-, газо- та водопостачання населених пунктів. У 2010–2012 рр. структура фінансування загальних послуг змінилася. Тепер переважає фінансування аграрної освіти та інспекційних служб. Такі структурні зрушення відбулися внаслідок того, що інші складові фінансування загальних послуг практично не зросли в динаміці. У Російській Федерації також значно змінилася структура фінансування загальних послуг: якщо у 1995–1997 рр. переважили «інші послуги» та «інфраструктура», то у 2010–2012 рр. спостерігалася пропорційне фінансування всіх складових, без структурних перекосів. У Казахстані кошти, що виділяються з бюджету на фінансування загальних послуг, витрачаються переважно на інспекційні служби (59 % загального обсягу фінансування загальних послуг). У 2010–2012 рр. значно зросло фінансування маркетингу та просування продукції (з 0 до 12 %). Така ж тенденція спостерігається і в Росії, проте частка видатків за цим напрямом все одно є значно меншою (20 %), ніж по країнах ОЕСР (67 %) та у ЄС (67 %).

Вважаємо негативним практично відсутнє в Україні фінансування маркетингу та просування продукції (лише 2,4 % обсягу фінансування загальних послуг), що значно зменшує конкурентоспроможність вітчизняного сільгоспвиробника. Для порівняння: в країнах ОЕСР фінансування маркетингу становить 67 % загальних послуг, утримання інфраструктури — 16 %, дослідження та розробки — 8 %. Ринкова інфраструктура в Україні на сьогодні розвинена ще недостатньо, що значно збільшує витрати виробників та зни-

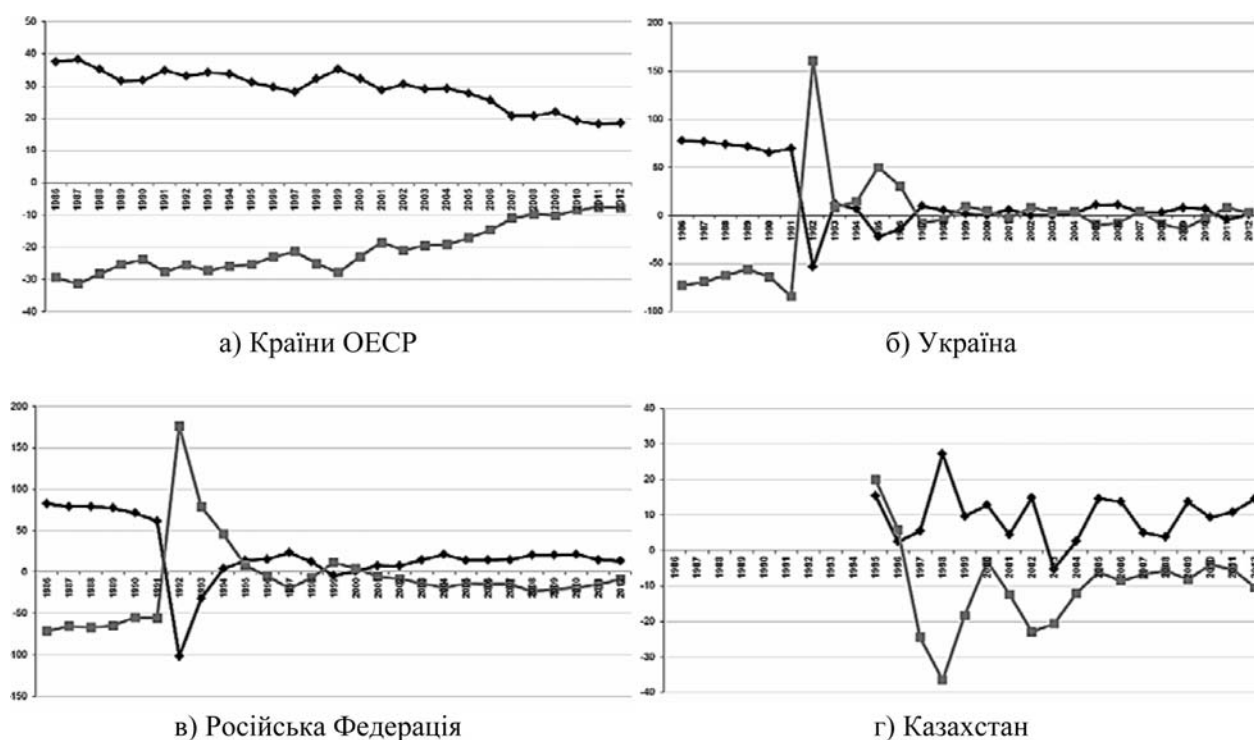


Рис. 4. Підтримка виробників (% PSE; ◆) та споживачів (% CSE; ■) (джерело: побудовано автором за [4–8])



Рис. 5. Структура фінансування загальних послуг в аграрному секторі (джерело: побудовано автором за [4–8])

жує конкурентоспроможність вітчизняної продукції порівняно з імпоротною.

У структурі загальної підтримки у країнах ОЕСР підтримка загальних послуг за 1986–2012 рр. коливалася у межах 12,5–26,5 % з тенденцією до зростання в динаміці. Така ситуація спричинена переорієнтацією (за вимогами СОТ) підтримки аграрного сектору в напрямку фінансування видатків, що не викривлюють торгівлю. Саме до таких видатків належить фінансування загальних послуг. Вступ України у 2008 р. до СОТ вимагає від нас подібних змін у структурі підтримки, адже за період 1986–2012 рр. фінансування загальних послуг за-

знавало значних коливань: його частка становила від 3 % загальної підтримки за радянських часів до 61,5 % у 2012 р. У середньому ж за 2010–2012 рр. частка видатків на фінансування загальних послуг становила 68,7 % загальної підтримки, що обумовлено наявністю у загальній підтримці складової, що мала від'ємне значення (підтримка ринкових цін). Обсяги фінансування загальних послуг щороку зростають, що є позитивним фактором, оскільки вони є суспільним товаром і мають важливе значення для забезпечення стабільного розвитку сільського господарства (за умови позитивних значень інших складових TSE). У Росії тенденція

до збільшення обсягів фінансування загальних послуг останніми роками відсутня, у Казахстані темпи росту цих видатків значно нижчі, ніж в Україні.

Крім абсолютного розміру *TSE*, розраховується також % *TSE*, який дозволяє проаналізувати

в динаміці питому вагу загальних трансфертів сільському господарству у ВВП. Безсистемність державних заходів з регулювання аграрного сектору стала причиною значних коливань цього показника в Україні (рис. 6).

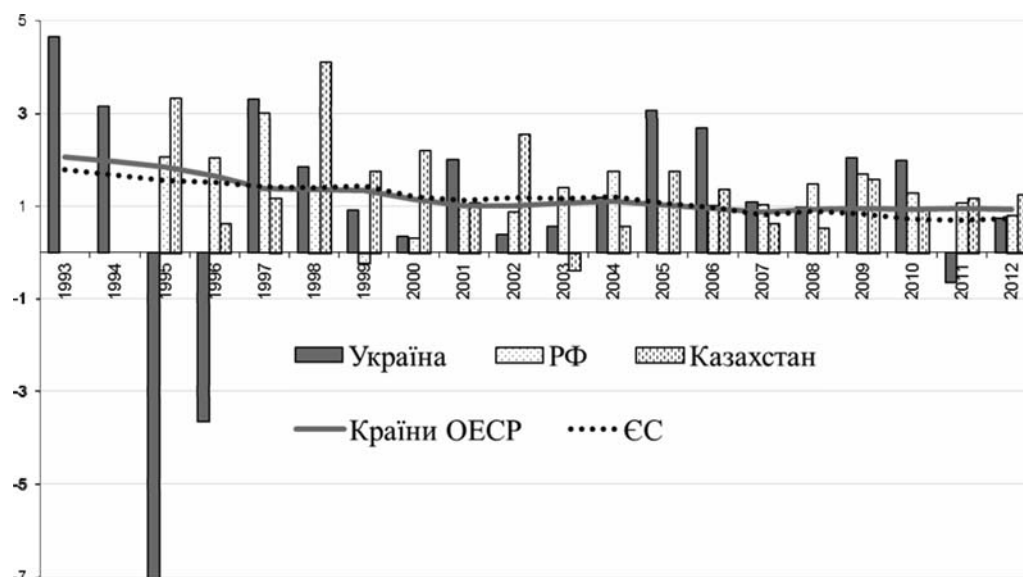


Рис. 6. Динаміка сукупної підтримки сільського господарства, % *TSE* (джерело: побудовано автором за [4–8])

В Україні, порівняно зі стабільною ситуацією по країнах ОЕСР, наявні значні коливання % *TSE*. Частка сукупної підтримки сільського господарства у ВВП Росії та Казахстану останніми роками відповідає загальносвітовим тенденціям. В Україні підтримка аграрного сектору є нижчою.

З метою оцінки ефективності державного регулювання аграрного сектору згідно з методологією ОЕСР доцільним є визначення скла-

дових сукупного рівня підтримки та джерел її надання (табл. 1).

Очевидно, що в Україні трансферти від платників податків (1766 млн євро) перевищують обсяг коштів, отримуваних як сільськогосподарськими виробниками (236 млн. євро), так і галуззю в цілому (753 млн. євро). Із загального обсягу підтримки виробники отримують лише 31,3 % коштів, решта витрачається на надання загальних послуг. Це не

Таблиця 1

Загальна підтримка сільського господарства: структура та джерела (середні за 2010–2012 рр., млн. євро)

Країна	Структура <i>TSE</i>			Джерела <i>TSE</i>		
	Підтримка виробників	Підтримка загальних послуг	Трансферти споживачам від платників податків	Трансферти від споживачів	Трансферти від платників податків	Втрати доходів бюджету
ОЕСР	189 589 (62,7 %)	80 087 (26,5 %)	32 534 (10,8 %)	97 779 (32,4 %)	224 619 (74,3 %)	-20 188 (-6,7 %)
	302 210			302 210		
ЄС	79 056 (86,7 %)	10 656 (11,7 %)	1 429 (1,6 %)	12 615 (13,8 %)	78 625 (86,3 %)	-99 (-0,1 %)
	91 141			91 141		
Україна	236 (31,3 %)	517 (68,7 %)	0	-936 (-124,3 %)	1766 (234,5 %)	-77 (-10,2 %)
	753			753		
Російська Федерація	11 223 (81,5 %)	2 555 (18,5 %)	0	10 189 (74,0 %)	7 743 (56,2 %)	-4 154 (-30,2 %)
	13 778			13 778		
Казахстан	1 176 (78,0 %)	333 (22,0 %)	0	526 (34,9 %)	1 018 (67,5 %)	-35 (-2,34 %)
	1 509			1 508		

Джерело: розраховано автором за [4–8].

відповідає як світовим тенденціям, так і структурі та джерелам підтримки в Росії і Казахстані.

Висновки. Аналіз підтримки аграрного сектору України (порівняно з країнами СНД) з використанням показників, використовуваних ОЕСР, дозволяє виявити особливості, характерні для України, а саме: нестабільність підтримки; наявність періодів, під час яких споживачі сільгосппродукції субсидувалися за рахунок виробників, а також періодів, упродовж яких і споживачі, і виробники субсидувалися за рахунок платників податків. Загалом в Україні платники податків передають у 2,3 рази більші обсяги трансфертів, ніж їх отримує сільське господарство (у 7,5 разів більше, ніж отримують сільгоспвиробники), що свідчить про відтік коштів у суміжні галузі — постачання ресурсів та переробку. Крім того, світовий досвід доводить, що отримання аграрним сектором державної допомоги не може бути здійснено лише фінансуванням бюджетних програм. Важливим є також забезпечення отримання виробниками внутрішніх цін на сільгосппродукцію на рівні світових, що дозволить не допустити вилучення коштів з аграрного сектору і забезпечить його достатню державну підтримку.

Література

1. Комарова І. В. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України в контексті світового досвіду / І. В. Комарова // Фінанси України. — 2010. — № 7. — С. 65–75.
2. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation [Electronic resource] / Organisation for economic cooperation and development (Trade and Agriculture Directorate). — Mode of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf>.
3. Agricultural Policy Indicators [Electronic resource] / Organisation for economic co-operation and development. — Mode of access : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2013_REFER-ENCE_TABLE.
4. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2013: OECD [Electronic resource] / Organisation for economic co-operation and development. — Mode of access : http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2013_agr_pol-2013-en.
5. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2013: OECD Countries and Emerging Economies [Electronic resource] / Organisation for economic co-operation and development. — Mode of access : <http://oecd.ru/zip/5113028e5.pdf>.
6. Сельскохозяйственная политика в странах ОЭСР и странах с формирующейся рыночной экономикой: Мониторинг и оценка 2013. Украина [Электронный ресурс] / Organisation for economic co-operation and development. — Режим доступа : http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/AgMon_2013_Ukraine_RUS.pdf.
7. Сельскохозяйственная политика в странах ОЭСР и странах с формирующейся рыночной экономикой: Мониторинг и оценка 2013. Россия [Электронный ресурс] / Organisation for economic co-operation and development. — Режим доступа : http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/AgMon_2013_Russia_RUS.pdf.
8. Сельскохозяйственная политика в странах ОЭСР и странах с формирующейся рыночной экономикой: Мониторинг и оценка 2013. Казахстан [Электронный ресурс] / Organisation for economic co-operation and development. — Режим доступа : http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/AgMon_2013_Kazakhstan_RUS.pdf.

ЕЛЕКТРОННІ СИСТЕМИ ТОРГІВ ТА ІНФОРМАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОНДОВОГО РИНКУ

Анотація. У статті досліджено вплив на інформаційну ефективність фондового ринку інновацій, включаючи обчислювальні, телекомунікаційні та інформаційні технології.

Ключові слова: фондовий ринок, електронні системи торгів, інтернет-трейдинг, інформаційне забезпечення фондового ринку.

Summary. In the article studied the effect on the information efficiency of the stock market innovations, including computing, telecommunications and information technology.

Key words: stock market, e-system of trades, Internet trading, informational support of the stock market.

Постановка завдання. Останніми роками спостерігалось підвищення ролі фондового ринку у залученні фінансових ресурсів через збільшення кількості операцій, розширення різновидів фінансових інструментів, що обертаються на них, особливо з використанням електронних мереж.

Але ж у нашій країні інфраструктура ще не відповідає світовим стандартам. Виходячи з цього, потрібно вивчити вплив інноваційних та інформаційних технологій на ефективність сучасного фондового ринку України.

Однією із найважливіших проблем, пов'язаних із розповсюдженням і розвитком інформаційних мереж, виступає «цифровий розрив» (digital divide) — відсутність можливостей тих, хто за різних причин не має доступу до інформаційно-комунікаційних технологій. Це унеможливує розвиток інтернет-трейдингу та виключає із економічного життя цілий прошарок економічно активного населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції в розвитку світових фондових ринків досліджувалися економістами протягом останніх двадцяти років. Американські вчені Г. Х. Бейкер, Х. Кіймаз [3], Б. Вебер [4] досліджували роль фондового ринку в країнах із транзитивною економікою, поняття архітектури фондового ринку та особливості впровадження на ньому інноваційних технологій. Вітчизняні вчені С. Атамась [2], О. Гуменна [5], Ю. Раделицький [6], А. Соснін [8] вивчали певні аспекти розвитку фондового ринку в Україні, зокрема О. Гуменна та А. Соснін досліджували інформаційну ефективність фондового ринку. Одночасно недослідженим залишається механізм впливу інформаційних технологій на фондовий ринок.

Метою дослідження є визначення ступеня залежності ефективності фондового ринку від впровадження інноваційних інформаційних технологій та їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх декількох десятиліть технологічні інновації та нормативні трансформації змінили ландшафт фінансових ринків. Сьогодні торговельні майдан-

чики конкурують більш інтенсивно, щоб привернути потік ордерів інвесторів. Колись інвестори змушені були торгувати на місцевій телефонній станції, тепер вони стикаються з цілими торговельними системами, в яких вони можуть задовольняти свої потреби торгівлі. Для досягнення результатів ринкової структури, що розвивається, достатньо двох додаткових сил: (1) технологічні інновації, особливо у зв'язку зі зростанням ролі швидких комп'ютерів і серверів, і (2) необхідність зведення до мінімуму інвентаризації позицій.

Завдяки впливу обчислювальних і телекомунікаційних технологій на фінансові ринки інвестори можуть легко отримати доступ в режимі реального часу до інформації на ринку. Електронні торговельні системи, засновані на мережах електронних комунікацій, знімають географічні обмеження і дозволяють безперервні багатопартійні взаємодії на фондовому ринку. Крім того, технології встановили різні майданчики для інвесторів, готових до вкладень. У теперішній час торгівля акціями здійснюється частіше через комп'ютер, а не через брокера. З появою нових популярних електронних торговельних майданчиків інституційні інвестори почали перемикає свою увагу на повністю електронні торговельні системи, відомі як алгоритмічні торговельні системи. Залежно від кількісних моделей, розрахованих на основі даних ринку (історичних і в режимі реального часу), алгоритмічні торговельні системи розміщують замовлення без людського втручання на основі ринкових даних в режимі реального часу. Використання алгоритмічних торговельних інструментів продавцями і брокерами для аналізу різних ринкових процесів нині цілком природне. Крім того, за допомогою алгоритмічної торгівлі інвестори можуть автоматично визначати терміни, ціну та якість замовлень, а також контролювати ринкові умови. Алгоритмічна торгівля дозволяє інвесторам знизити вплив людського фактора в процесі торгівлі. Ці переваги алгоритмічної торгівлі дозволяють виявити збільшення обсягів алгоритмічних торгів на фондовому ринку [7].

© К. А. Малишенко, 2014

Коли подібна торговельна система була введена в NYSE однією із трьох основних бірж США вперше в 1976 році, дослідники передбачали, що прийняття інформаційних технологій може збільшити функцію виявлення ціни, нижчої вартості транзакцій і підвищити ліквідність [4]. Очевидно, що обсяги торгів, оброблюваних на фондовому ринку, з появою інтернет-технологій та інших електронних інновацій значно збільшилися. Торговельна активність, породжена алгоритмами на поточному фінансовому ринку, також може вплинути на ринкову структуру.

Тим не менш, було проведено недостатньо досліджень на тему впливу алгоритмічної торгівлі на структуру фінансового ринку.

Одним з основних елементів електронної системи торгів є Інтернет-трейдингова система.

В Україні обслуговування в системах Інтернет-трейдингу може здійснюватися за такими напрямками:

- виставлення ринкових і лімітних заявок на купівлю або продаж біржових активів (наприклад, цінних паперів), у тому числі «стоп-лосс» і «тейк-профіт» заявок і сигналів;

- автоматична перевірка заявок на відповідність лімітам;

- управління лімітами і контроль заявок з боку брокера;

- здійснення коротких продажів з автоматичним контролем рівня маржі;

- моніторинг стану зведеного портфеля цінних паперів у режимі реального часу;

- отримання знеособленої інформації про торги на біржі в режимі реального часу, у тому числі функція on-demand, яка дозволяє задавати список паперів і термін, за який необхідне отримання інформації, що значно знижує навантаження на канал зв'язку користувача;

- експорт табличних даних по DDE, а також імпорт пакета заявок з текстового файлу і через DDE-обмін;

- експорт даних безпосередньо в пакети технічного аналізу (MetaStok, TradeStation);

- адміністрування замовників брокером і, в цілому, розвинена переговорна система з можливістю обміну повідомленнями і файлами, а також ведення переговорів в режимі «chat»;

- забезпечення захисту інформації та аутентифікації підприємства замовника;

- завдання фільтрів, порядку полів і сортування в таблицях, збереження конфігурації вікон і створення зведених таблиць;

- побудова різних типів графіків і базового набору індикаторів технічного аналізу;

- архівування всіх накопичених даних, включаючи персоналізовану інформацію щодо операцій, проведених клієнтом;

- взаємодія з обліковими системами брокера;

- отримання стрічки економічних новин, а також даних з інших (російських і західних) ринків у режимі реального часу;

- API для організації стикування з будь-якими зовнішніми системами (наприклад, торговельними роботами на базі програм технічного аналізу).

Динаміка розвитку цієї послуги вражаюча: у 2009 році налічувалося близько 3 тисяч відкритих брокерських рахунків фізичних та юридичних осіб, у 2010 р. кількість інтернет-трейдерів зросла у 2 рази. Така динаміка свідчить про приплив активних інвесторів, що покращує ліквідність і еластичність сектору [2].

За 2012 рік завдяки приватним інвесторам помітно зросли кількість угод і обсяг торгів, частка фізичних осіб в обороті біржі оцінюється 25 відсотками. У 2012 році кількість інтернет-трейдерів перевищила 20 тисяч осіб.

На сучасному етапі розвитку все більшої актуальності набуває питання інформаційного забезпечення фондового ринку в Україні, оскільки в умовах збільшення кількості операцій, розширення асортименту фінансових інструментів, що обертаються на них, загострюється конкурентна боротьба на ринку.

Для виживання і досягнення високих результатів діяльності на фінансових ринках необхідно вдосконалювати систему інформаційного забезпечення діяльності фінансових установ, активно нарощувати конкурентні переваги, постійно досліджувати й аналізувати як внутрішню, так і зовнішню інформацію, що надходить на фондовий ринок в цілому і в окрему фінансову установу зокрема [5].

Сьогодні на глобальному рівні серед загроз нашій країні, пов'язаних із розповсюдженням і розвитком інформаційних мереж, однією із найважливіших виступає проблема «цифрового розриву» (digital divide), що являє собою різницю в можливостях між тими, хто за технічних, політичних, соціальних чи економічних причин має доступ до інформаційно-комунікаційних технологій, і тими, хто його не має. Такий розрив існує не тільки між різними країнами, а й між різними регіонами і навіть соціальними групами всередині країн [8].

Відповідно до Закону України «Про інформацію» [1] всі суб'єкти господарської діяльності мають право на інформацію, що передбачає можливість вільного одержання, використання, поширення, зберігання та захисту інформації, необхідної для реалізації своїх прав, свобод і законних інтересів.

Оскільки економічна інформація змінюється швидкими темпами — оновлення відбувається в середньому раз на 2 роки, що особливо актуально для фінансових ринків, які залежать від великої кількості зовнішніх факторів, то це вимагає постійних інновацій у сфері інформаційних комунікацій (інфоінновацій).

Розробляючи нові засоби та інструменти інформаційного забезпечення фондового ринку, слід

пам'ятати, що в інноваційній сфері виникає ризик невизнання суспільної необхідності проведених досліджень, а значить, можливих втрат, що виникають в результаті неправильно обраних пріоритетів.

Відповідно, основними факторами ризику на фондовому ринку виступають:

- особливості фондового ринку;
- динаміка попиту на фінансові інструменти;
- зміни інвестиційної спроможності економічних суб'єктів;
- зміна пропозиції послуг на фінансовому ринку, поява нових видів фінансових інструментів;
- асиметричність інформації на фінансовому ринку.

Асиметричність інформації означає неоднаковий рівень обізнаності ринкових суб'єктів, який обумовлений швидкими, непередбачуваними змінами зовнішнього середовища. Усунення цієї асиметричності, тобто отримання постійної достовірної інформації, виступає одним із головних способів зниження ризику, у т. ч. ризику на фондовому ринку.

Головною особливістю асиметрії інформації на фондовому ринку є те, що неповна або неточна інформація на ринку фінансових послуг може викликати недовіру у клієнта, який буде прагнути або дешевше придбати фінансову послугу, або не купувати її взагалі. Це може негативно вплинути на ринок більшою мірою, ніж на товарних ринках, оскільки фінансові послуги характеризуються високою еластичністю попиту і не є товарами першої необхідності [5].

Основні способи подолання асиметричності інформації на фінансових ринках з метою побудови ефективної системи інформаційного забезпечення діяльності фінансових установ можна розглядати на двох рівнях:

— макроекономічному — тут визначальну роль повинні взяти на себе органи державної влади шляхом регулятивного впливу на економіку, оскільки асиметричність інформації призводить до помилкових рішень суб'єктів ринку фінансових послуг, а отже, і до значних фінансових ризиків;

— мікроекономічному — у цьому напрямку проблему асиметричності інформації можна вирішити шляхом формування фінансовими установами своєї ділової репутації та системи гарантій, а також за допомогою використання кращих світових практик.

Ефективне функціонування ринків фінансових послуг передбачає зниження інформаційної асиметрії на основі розвитку спеціалізованих учасників ринків, таких як брокери, консультанти та інші. У недалекому майбутньому, у зв'язку з розвитком ІТ та інтернет-технологій, можлива поява більш досконалих скорегованих програмних моделей, що дозволяють більшою мірою знизити інформаційні бар'єри [6].

Сучасний фінансовий ринок, функціонуючи на основі новітніх інформаційних технологій, вимагає відомості часу обігу капіталу до гранично малих величин і появи нових фінансових інститутів та інструментів. Як правило, інтенсивне перетворення інфраструктурних основ фінансових ринків, особливо в частині розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, характеризується визначальним значенням останніх у створенні умов для ефективного функціонування в світовій фінансовій системі нових форм прояву фінансових продуктів. Зростання ролі окремих суб'єктів фондового ринку, необхідність їх цілеспрямованої взаємодії один з одним і зовнішнім середовищем викликає проблему формування організаційно-економічного механізму управління розвитком ринку. Одним із найважливіших елементів ефективної системи управління цим розвитком виступає інформаційне забезпечення.

Система інформаційного забезпечення повинна орієнтувати маркетингову (у напрямку надання споживачу повної та якісної інформації), а через неї інноваційну, інвестиційну та виробничу діяльність економічних суб'єктів ринку на виявлення і всебічне використання існуючих і перспективних ринкових можливостей, підтримуючи певний баланс зовнішніх і внутрішніх резервів розвитку фондового ринку, з метою досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і майбутніх доходів [5].

Враховуючі вищезгадане, механізм впливу інформаційних технологій можна навести таким чином (рис. 1).

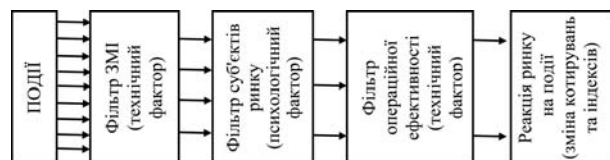


Рис. 1. Механізм впливу подій на стан фондового ринку

Необхідно зазначити, що інформація не відразу надходить на ринок, більше того, вона проходить фільтрацію (див. рис. 1). Як видно з наведеної схеми, інформація насамперед проходить фільтр ЗМІ. Це технічний фактор — вона характеризується можливостями самих ЗМІ та тих працівників, які готують і надають інформацію, самостійно приймаючи рішення про її важливість та відповідність її подання політиці компанії.

Далі інформація про події проходить фільтр суб'єктів ринку (психологічний фактор), тобто тих осіб, хто безпосередньо приймає рішення щодо здійснення дій на ринку. Тут також приймається рішення про те, яка інформація важлива і як вона впливатиме на кон'юнктуру.

Після цього формується наказ, однак його проходження також знаходиться під впливом технічного фактора, а саме операційної ефективності, яка, у свою чергу, залежить від розвитку інформаційної системи.

Висновки. Електронні торговельні системи, засновані на мережах електронних комунікацій, дозволяють безперервні багатопартійні взаємодії на фондовому ринку. За допомогою алгоритмічної торгівлі інвестори можуть автоматично визначати терміни, ціну та якість замовлень, а також контролювати ринкові умови. Алгоритмічна торгівля дозволяє інвесторам знизити вплив людського фактора в процесі торгівлі. Обсяги торгів, оброблених на фондовому ринку, з появою електронних інновацій значно збільшилися. У ході дослідження було визначено вплив використання інноваційних та вдосконалення інформаційних технологій на ефективність фондового ринку.

Перспективи використання результатів дослідження. Для досягнення високих результатів діяльності на фінансових ринках необхідно вдосконалювати систему інформаційного забезпечення діяльності фінансових установ, активно напрошувати конкурентні переваги, постійно досліджувати й аналізувати як внутрішню, так і зовнішню інформацію, що надходить на фінансовий ринок. Наведена теоретична основа механізму впливу інформаційних технологій на функціонування фондового ринку дозволить з'ясувати місце та роль технічних факторів у загальному комплексі

фільтрів, що забезпечить операційну ефективність фондового ринку.

Література

1. Закон України «Об информации» № 2658-12 от 02.10.1992 г. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1992. — № 48. — Ст. 650.
2. Атамась С. Інтернет-трейдинг в Україні / С. Атамась // Фондовий ринок. — 2011. — № 6. — С. 4–5.
3. Бейкер Г. Х. Тенденції ринкової мікроструктури / Х. К. Бейкер, Х. Кіймаз // Європейський фінансовий огляд. — 2013. — № 8 — С. 20–24.
4. Вебер Б. Прийняття електронних торгів на міжнародній біржі цінних паперів / Б. Вебер // Економіка та інформаційні системи. — 2006. — № 41 (4) — С. 728–746.
5. Гуменна О. В. Інформаційне забезпечення ринку фінансових послуг / О. В. Гуменна // Економіка Криму. — 2013. — № 2 (43) — С. 105–108.
6. Раделицький Ю. О. Асиметрія інформації на ринку фінансових послуг / Ю. О. Раделицький // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.9. — С. 238–241.
7. Сео Дж. Роль алгоритмічних торговельних систем в ефективності фондового ринку / Дж. Сео, С. Чаї // Рубежі інформаційних систем. — 2013. — № 15. — С. 873–888.
8. Соснін А. Інформаційна сфера в реалізації інтересів інноваційного розвитку нації / А. Соснін // Віче. — 2011. — № 15.

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ДИНАМІКУ ЗОЛOTOВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено механізми формування та визначення оптимальної структури золотовалютних резервів держави, а також здійснено аналіз впливу чинників на їх динаміку.

Ключові слова: Національний банк України, золотовалютні резерви, управління золотовалютними резервами, оптимальна структура резервів.

Summary. The article studied the mechanisms of forming and determination of optimal structure of gold-value backlogs of the state, and also the analysis of influence of factors is on their dynamics.

Key words: the National bank of Ukraine, gold-value backlogs, management by gold-value backlogs, optimal structure of reserves.

Постановка проблеми. В умовах фінансової глобалізації та світових трансформаційних процесів гарантією стабільності в періоди світових фінансових криз є формування золотовалютних резервів, адекватних масштабам національної економіки і рівню її інтегрованості в процес міжнародного руху капіталу. Важливими проблемами при цьому є визначення ступеню їх забезпеченості та достатності, а також оптимізація структури та ефективне управління ними. Останнє набуває особливої ваги в ситуації нестійкості світової валютної системи та значного впливу на Україну ризиків світового масштабу.

На сучасному етапі розвитку структура золотовалютних резервів більшості країн і рівень її диверсифікації залежать від економічного стану країни, її місця у світовій економіці, стійкості національної валюти, тієї ролі, яку відіграє валютно-курсова політика країни у регулятивному впливі на зовнішньоекономічну діяльність та динаміку експортно-імпортних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи, що визначають сутність та призначення золотовалютних резервів, сформовано в працях О. Дзюбюка, М. Савлука, А. Мороза, М. Пуховкіної, А. Наговіцина [28], С. Циганова. Крім них, дослідження сутності золотовалютних резервів та їх ролі в економіці проведено у працях В. Козюка, К. Паливоди, М. Фаненко. Питання визначення рівня достатності золотовалютних резервів досліджуються в працях В. Коваленко, М. Сілантьєва, А. Лихачова, О. Лупіна.

Результати досліджень щодо формування оптимальної структури золотовалютних резервів у розрізі окремих складових, з урахуванням економічних та політичних особливостей певної країни наведено в працях А. Басова, Д. Бєляєва, Ф. Журавки, А. Лихачова, О. Лупіна, Г. Фетісова. Значну увагу науковці приділяють дослідженню питань побудови ефективного механізму управління золотовалютними резервами. Вагомий внесок у цій сфері зроблено О. Лупіним. Крім нього, зазначені питання досліджувалися О. Єрмаковою,

Г. Заблоцькою, О. Ніколенком, Г. Фетісовим. Д. Бєляєвим здійснюються дослідження у сфері фінансово-математичного інструментарію та економіко-математичного моделювання в управлінні золотовалютними резервами [1]. О. Лупіним золотовалютні резерви визначено як «...частину національного багатства країни, що перебуває під контролем органів грошово-кредитного управління та складається з міжнародних резервних активів і призначена для прямого та непрямого регулювання платіжного дисбалансу шляхом проведення валютних інтервенцій та/або інших цілей» [2]. Він обґрунтував, що золотовалютним резервам притаманні такі ознаки, як офіційність, надійність, ліквідність, постійна доступність до використання, винятково ретельний відбір активів, некомерційний регуляторний характер.

О. Дзюбюк визначає офіційні золотовалютні резерви як «державні валютні активи, що включають золото та міжнародні платіжні засоби і можуть бути використані для міжнародних розрахунків та погашення зовнішніх боргів» [3].

Метою статті є дослідження впливу чинників на динаміку золотовалютних резервів України та визначення їх оптимальної структури.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Законом України «Про Національний банк України» золотовалютні резерви — це резерви України, відображені у балансі Національного банку України (НБУ), що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків. Золотовалютні резерви є важливим інструментом НБУ для забезпечення внутрішньої і зовнішньої стабільності грошової одиниці України; вони складаються з таких активів: монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ, іноземна валюта у виді банкнот та монет або кошти на рахунках за кордоном; цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті; будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності [4].

© В. О. Степанова, 2014

Управління золотовалютними резервами є достатньо новою сферою діяльності НБУ, що пов'язане: по-перше, з історичним розвитком, коли після розпаду Радянського Союзу майже усі золотовалютні резерви залишилися в Росії, тому НБУ довелося їх формувати з нуля; по-друге, економічна ситуація в країні тривалий час аж ніяк не сприяла формуванню золотовалютних резервів на належному рівні [5].

Структура золотовалютних резервів значною мірою залежить від особливостей елементів чинної у певний історичний період світової валютної системи, особливостей міжнародних розрахунків, ролі різних країн у світовій торгівлі та міжнародному поділі праці. За умов функціонування золотого стандарту (Паризька система) основна частка офіційних резервів, створюваних центральними банками, припадала саме на золото, котре було не лише засобом міжнародних розрахунків, а й основним активом, що слугував забезпеченням внутрішнього банкотного обігу в країні. Генуезька валютна система поклала початок активнішому нагромадженню іноземних валют у структурі золотовалютних резервів — головним чином розмінних на золото девізів — долара США, англійського фунта стерлінгів та французького франка. А зі створенням Бреттон-Вудської валютної системи домінувальні позиції як у світовій торгівлі, так і в структурі валютних резервів зайняв долар США. Зі зростанням ролі Західної Європи та Японії у світовій торгівлі в офіційних валютних резервах їх центральних банків відбулися адекватні зміни, що відображали валютний стандарт Ямайської системи. До золотовалютних резервів нарівні із долларом США були також включені більш стабільні європейські валюти [6, с. 529].

Відповідно до ст. 47 Закону України «Про Національний банк України» структура золотовалютного резерву держави складається з таких активів: «монетарне золото; спеціальні права запозичення; резервна позиція в МВФ; іноземна валюта у вигляді банкнот та монет або кошти на рахунках за кордоном; цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті; будь-які інші міжнародно-визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності» [7]. Основними завданнями Національного банку України у формуванні оптимальної структури офіційних золотовалютних резервів за складом валютних активів, включених до них, є:

- забезпечення відповідності структури золотовалютних резервів спрямуванню платежів за зовнішньоекономічними операціями й обслуговуванню зовнішнього боргу України;

- недопущення знецінення резервних активів унаслідок коливання курсів різних іноземних валют, що входять до їх складу;

- забезпечення за можливістю прийнятного рівня доходності вкладень, розміщених у валютних активах, при мінімальному ризику.

Формування належної структури офіційних золотовалютних резервів НБУ дає йому змогу належним чином виконувати власні функції з регулювання валютних відносин, передусім, у плані підтримання зовнішньої стабільності національних грошей і рівноваги платіжного балансу. Крім того, валютні резерви є важливою складовою емісійного механізму, виступаючи одним із видів забезпечення національних грошей у складі активів центрального банку. Тому оптимальна структура валютних резервів є також одним із факторів гарантії стабільності внутрішнього грошового обігу в країні.

Проведений аналіз управління золотовалютними резервами Національного банку України дав змогу виокремити п'ять історичних етапів та виявити їх особливості [8].

Перший етап охоплює 1991–1992 рр. Головними завданнями цього етапу були: створення інфраструктури управління золотовалютними резервами; встановлення кореспондентських відносин НБУ з іноземними банками; підготовка кваліфікованого персоналу.

Другий етап охоплював 1992–1995 рр. Його особливостями були активне формування нормативно-правової бази з питань валютного регулювання та валютного контролю, швидке збільшення обсягів золотовалютних резервів НБУ завдяки впровадженню обов'язкового продажу частини валютних надходжень експортерів.

Третій етап (1995–1998 рр.) характеризувався стрімким зростанням обсягів золотовалютних резервів за рахунок надходження кредитів МВФ та короткострокових портфельних іноземних інвестицій. Завершенням етапу стала фінансова криза 1998 року.

Четвертий етап (1998–2008 рр.) характеризувався значним нарощенням обсягів золотовалютних резервів України і включав виявлення недоліків системи управління золотовалютними резервами НБУ, зокрема: низьку ліквідність резервів, обумовлену використанням довгострокових фінансових інструментів, проведенням операцій з офшорними банками; недостатній рівень контролю за ризиками НБУ. Результатом стало удосконалення механізму управління золотовалютними резервами НБУ.

П'ятий етап (2008 рік — теперішній час) передбачає управління золотовалютними резервами в умовах кризи та посткризового періоду.

З 1999 до 2007 року обсяги золотовалютного резерву лише зростали: з 1 млрд. 212 млн. доларів до 32 млрд. 462 млн. 120 тис., причому найбільший відносний ріст було зафіксовано у 2005 році, коли його обсяги за 1 рік зросли більш ніж вдвічі порівняно з 2004 роком, а саме на 103,6 %, а найбільший абсолютний ріст — у 2007 році, розмір приросту становив 10 млрд. 205 млн. 720 тис. дол. На протязі 1999–2013 років падіння річних по-

казників вперше було зафіксовано у 2009 році, яке становило 918 млн. 790 тис. дол., що у свою чергу було пов'язано з фінансовою кризою, яка розпочалася восени 2008 року. Найбільше падіння обсягів золотовалютного резерву відбулося у 2012 році, яке становило за абсолютним показником 7 млрд. 248 млн. 590 тис. дол., а за відносним показником — 22,8 % скорочення порівняно з обсягами 2011 року. Падіння резервів НБУ в 2011

році значною мірою пов'язане з бажанням втримати курс гривні напередодні парламентських виборів 2012 року. Досягнувши свого максимуму в 2010 році (34 млрд. 570 млн. дол.), золотовалютний запас почав послідовно скорочуватися, досягши позначки 23 млрд. 148 млн. 800 тис. дол. станом на 1 липня 2013 року [9].

Динаміку золотовалютних резервів у 2013 році наведено на рис. 1.

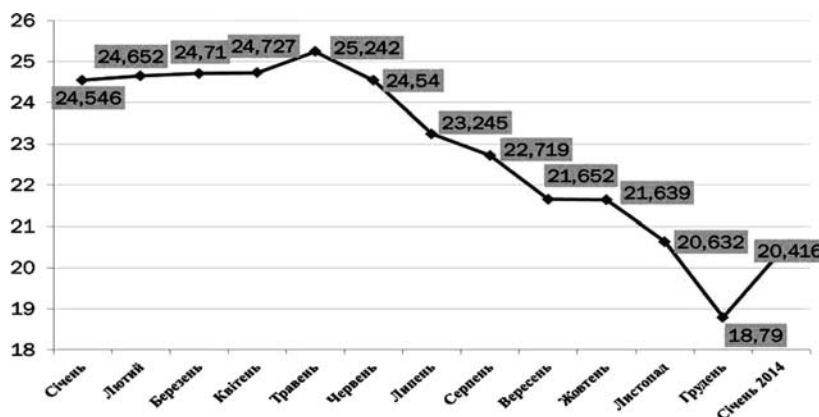


Рис. 1. Динаміка золотовалютних резервів у 2013 році (джерело: побудовано автором за даними [10])

Золотовалютні резерви України в 2013 році суттєво зменшились — на 5,8 млрд. дол., сягнувши показників шестирічної давності [11]:

— основна причина зниження резервів у серпні 2013 — погашення кредитів МВФ. Національний банк України віддав кредиторам ту складову валютного резерву, яка була раніше позичена. Таким чином, валові резерви НБУ за 8 місяців 2013 року скоротилися на 2,9 млрд. дол. США, але чисті резерви НБУ (без урахування позичених у МВФ коштів) за цей період зросли на 1,4–1,8 млрд. дол. США (їх обсяг на кінець серпня 2013 оцінюється в 14,4–14,8 млрд. дол. США порівняно з 13 млрд. дол. США на початок 2013 року).

— золотовалютні резерви НБУ у вересні скоротилися незначно. На 1 жовтня 2013 резерви становили 21,639 млрд. дол., що на 0,08 %, або на 17 млн. дол., менше показника на 1 вересня (21,656 млрд. дол.). За інформацією НБУ, на динаміку золотовалютних резервів найбільше вплинули залучення уряду України на внутрішньому і зовнішньому ринках (882 млн. дол. США). Водночас у вересні Нацбанк вперше після 4-місячної перерви вийшов на валютний ринок з інтервенціями, витративши на підтримку гривні 582,5 млн. дол. США.

— на динаміку міжнародних резервів протягом листопада 2013 року в основному вплинули виплати за облігаціями державної позики в сумі 578 млн. дол. США, останній у цьому році платіж МВФ за програмою stand-by у розмірі 955 млн. дол. США в еквіваленті, а також валютні інтервенції НБУ, які здійснювалися для згладжування курсових коливань на міжбанківському валютному ринку.

Структура золотовалютних резервів НБУ наведена на рис. 2. За даними МВФ, станом на 1 грудня 2013 р. офіційні резервні активи України становили 18,8 млрд. доларів США, при цьому монетарне золото (включаючи золоті депозити і золоті свопи) — всього лише 16,6 млн. доларів (8,84 % від загального обсягу резервів). Лівову ж частку міжнародних резервів України становлять активи в конвертованих валютах (цінні папери, валюта і депозити).

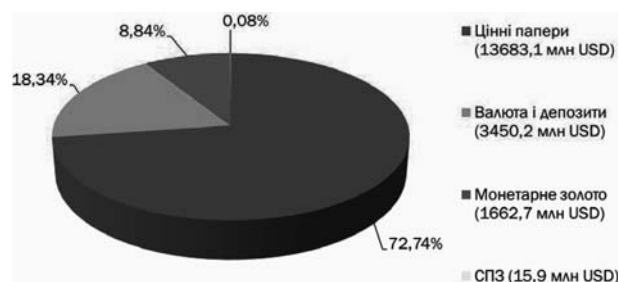


Рис. 2. Структуру золотовалютних резервів НБУ (джерело: побудовано автором за даними [11])

Золотовалютні резерви Національного банку станом на 01.01.2014 р. становили 20,4 млрд. доларів США, що на 8,5 %, або на 1,6 млрд. доларів, більше показника 2013 року. Збільшення відбулося переважно за рахунок надходжень коштів від розміщення державних цінних паперів: зовнішніх в обсязі 3 млрд. доларів США та внутрішніх — 806 млн. доларів США.

За оцінками науковців та аналітиків, золотовалютні резерви держави тануть на очах, а Україна стрімко наближається до точки неповернення — до стану дефолту. За прогнозами НБУ, в подальшому значні кошти будуть спрямовані на утримання на-

ціональної валюти, адже, зважаючи на скорочення виробництва, девальваційні очікування громадян та скорочення надходжень капіталу до країни, гривня втрачатиме власну купівельну спроможність.

Слід зазначити, що обсяг та структура золотовалютних резервів залежить від таких факторів:

1) рівня розвитку зовнішньоекономічних відносин в країні, тобто від того, наскільки експортно орієнтованою є національна економіка та якою мірою країна залежить від імпорту;

2) напрямків валютної та монетарної політики;

3) рівня розвитку та стабільності банківської системи зокрема та національної економіки взагалі, а також значення найбільш важливих макроекономічних показників, таких як темпи росту реального ВВП, інфляція, зовнішній борг та інші;

4) орієнтації на участь країни у міжнародних фінансових ринках.

Задля ефективного управління золотовалютними резервами України важливим етапом є їх планування. При формуванні та використанні золотовалютного резерву треба виходити не тільки з того, що він повинен бути якомога більшим, скільки з того, що він має бути оптимальним.

Висновки. Формування й ефективне управління золотовалютними резервами є важливим завданням, поставленим перед НБУ. Накопичення золотовалютних резервів є основною умовою забезпечення реалізації державної економічної політики. Формування належної структури золотовалютних резервів Національним банком дає йому змогу належним чином виконувати власні функції з регулювання валютних відносин, передусім, у плані підтримання зовнішньої стабільності національних грошей і рівноваги платіжного балансу. Крім того, валютні резерви є важливою складовою емісійного механізму, виступаючи одним із видів забезпечення національних грошей у складі активів центрального банку. А тому оптимальна структура валютних резервів є також одним із факторів гарантії стабільності внутрішнього грошового обігу в країні.

Література

1. Беляєв Д. О. Математичне моделювання як складова розробки фінансового механізму

формування золотовалютних резервів [Текст] / Д. О. Беляєв // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 14. — С. 128–134

2. Лупін О. Б. Управління золотовалютними резервами Національного банку України : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : 08.04.01 / О. Б. Лупін ; Акад. держ. податк. служби України. — Ірпін, 2002. — 20 с.

3. Дзюблук О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблук. — К. : Знання, 2007. — 422 с.

4. Закон України «Про Національний банк України» № 5103-VI від 05.07.2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

5. Каракулова І. Сучасні тенденції управління золотовалютними резервами центрального банку [Електронний ресурс] / І. Каракулова. — Режим доступу : http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Modern_lines_of_management_of_gold_and_exchange_currency_reserves_of_the_central_bank_14584.pdf.

6. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / [Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф., Савлук М. І. та ін.]. — К. : КНЕУ, 2005. — 556 с.

7. Закон України «Про Національний банк України» № 5103-VI від 05.07.2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

8. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.08 / Журавка Федір Олександрович ; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». — Суми, 2009. — 29 с.

9. Золотовалютні резерви України у 1999–2013 роках [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://infolight.org.ua/charts/zolotovalyutni-rezervi-ukrayini-u-1999-2013-rokah>.

10. Офіційний Інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Економічні матеріали. — Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

11. Динаміка золотовалютних резервів у 2013 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/12/6/407194/>.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто особливості дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства України. Зокрема, виявлено шляхи впливу обсягів дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств житлово-комунального господарства, розроблено методи ефективного управління нею, а також проведено аналіз обсягів дебіторської заборгованості з використанням статистичних даних.

Ключові слова: дебітор, дебіторська заборгованість, фінансовий стан, житлово-комунальне господарство.

Summary. In the article the features of receivables of Housing and Communal Services of Ukraine. In particular, the ways influence of the amount of receivables on the financial condition of housing and communal services, the methods of effective management, as well as an analysis of the receivables using statistical data.

Key words: receivables, accounts receivable, financial condition, housing and utilities.

Постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство являє собою сферу, метою функціонування якої є забезпечення умов і належного рівня життєдіяльності населення та функціонування міст, надання якісних послуг. Цей комплекс має складні технології, власні виробничі потужності, мережі інженерних споруд та комунікацій, які знаходяться під впливом ринкових відносин і є об'єктом соціального значення. Тому актуальними є питання розробки заходів щодо зростання ефективності й результативності діяльності підприємств житлово-комунального господарства на основі результатів аналізу стану та особливостей його функціонування. На сучасному етапі економічних перетворень житлово-комунальний комплекс України характеризується нестабільними тенденціями, які пов'язані зі зношеністю мереж, основних засобів, недостатністю фінансування з боку держави, збитковістю діяльності та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні та методичні аспекти проблеми формування дебіторської заборгованості певною мірою висвітлювалися в працях таких вітчизняних науковців та вчених, як Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, І. О. Бланк, М. Д. Білик, А. М. Карбоник, Г. Г. Кірейцева, О. Г. Лищенко та ін. Ці дослідження є вагомим внеском як в теорію, так і в практичні питання управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств.

Розмір дебіторської заборгованості є важливим моментом діяльності підприємства будь-якої форми власності і вимагає особливої уваги з боку керівників та економістів, адже має безпосередній вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання. Саме тому **метою статті** є дослідження причин виникнення дебіторської заборгованості, характеру та принципів управління нею на підприємствах галузі.

Виклад основного матеріалу. Житлово-комунальне господарство — галузь, а точніше сукупність галузей, що забезпечують життя і роботу населення країни в нормальних умовах, а також постачання підприємствам галузей народного господарства необхідних ресурсів води, газу, тепла і електроенергії.

Поточна дебіторська заборгованість комунальних підприємств за П(С)БО 10 — це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу виробництва комунальних послуг або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється розмір резерву сумнівних боргів. Сумнівним у практиці роботи підприємств для потреб обліку прийнято називати борг у сумі поточної дебіторської заборгованості, включаючи податок на додану вартість, щодо якого існує невпевненість його погашення боржником. Безнадійною дебіторською заборгованістю визнається поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Враховуючи цю ситуацію і особливості діяльності підприємств водо-, теплопостачання і водовідведення на сучасному етапі, їх прострочену дебіторську заборгованість за реалізовані послуги можна визнати як безнадійну і пропонується класифікувати за такими групами:

1) заборгованість юридичних осіб і населення, яка прострочена більше одного-двох років, за якою не велася претензійно-позовна робота і ймовірність її неотримання є досить високою внаслідок будь-яких з наступних чи інших обставин: заборгованість померлих осіб, безвісно відсутніх, недієздатних, засуджених до позбавлення волі, покинутого житла і приміщень, не-

© А. І. Георгієва, Н. В. Колесник, 2014

відшкодованих бюджетами сум пільг за професійною ознакою тощо;

2) прострочена дебіторська заборгованість юридичних осіб і населення, за якою ведеться претензійно-позовна робота і ймовірність неотримання її є також досить високою, частіше внаслідок форс-мажору, банкрутства, пропажі дебітора чи недостатності коштів, одержаних від продажу на публічних торгах, або відсутності у нього майна, а також внаслідок визнання судом угоди недійсною тощо;

3) заборгованість юридичних осіб і населення, яка прострочена більше трьох років і ймовірність її отримання практично не існує, оскільки загальна позовна давність встановлена строком у три роки і суди не приймають до розгляду справи з простроченою давністю. Однак за окремих обставин, як таких, що пов'язані з переходом права приватної власності на житлові і нежитлові приміщення, можливе погашення заборгованості.

Фінансовий стан підприємств житлово-комунального господарства України являє собою комплексний показник діяльності, що формується під впливом багатьох факторів. У сучасних умовах господарювання одним зі шляхів покращення економічних результатів діяльності підприємств галузі є ефективне управління дебіторською заборгованістю. Визначення підходів до управління дебіторською заборгованістю, завдань та методів управління — проблема, що не має єдиного запропонованого рішення, обґрунтування якої залежить від специфіки діяльності підприємства. Тому актуальним виступає визначення сутності та завдань управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунального господарства України в сучасних умовах господарювання.

Управління дебіторською заборгованістю в сучасних економічних умовах — одна з найбільш актуальних проблем багатьох підприємств житлово-комунального господарства, оскільки некерівана дебіторська заборгованість, як правило, є однією із причин кризового стану. Управління дебіторською заборгованістю є важливим моментом діяльності підприємства, що вимагає особливої уваги з боку керівників та менеджерів і має передбачати формування й виконання цілей та завдань управління, узгоджених із загальною стратегією підприємства. Тому головною метою управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунального господарства є мінімізація її розміру, максимізація грошових надходжень за рахунок її погашення, скорочення строків інкасації боргу та підвищення ліквідності дебіторської заборгованості з мінімальною втратою вартості.

Питання надання якісних житлово-комунальних послуг населенню, підприємствам та організаціям не втрачає своєї актуальності. Це пов'язано з необхідністю системної трансформації

основних засад функціонування житлово-комунального господарства, вдосконалення технології бюджетування цієї галузі, реформування системи управління нею. Політичні фактори, відсутність макроекономічної стабільності, чіткої методології прогнозування, недостатньо розвинений рівень державного управління бюджетними коштами не дають можливості досягнути гідних результатів у діяльності підприємств житлово-комунальної сфери. У більшості таких підприємств спостерігається велика застарілість основних фондів, що пов'язано із тим, що переважна їх частина була накопичена ще за радянських часів, а переоснащення потребує дуже великих витрат бюджетних коштів. Постійне зростання збитковості цих підприємств є постійною проблемою сьогодення. Все перелічене призводить не тільки до завищення вартості надаваних підприємствами послуг, але й до поступового погіршення їх якості. З цим явищем стикаються всі міста України, але ж єдиного підходу до вирішення проблеми так і не розроблено. З одного боку, може здаватися, що шляхом вирішення питання є підвищення тарифів на комунальні послуги. Але ж їх не можна постійно підвищувати, незважаючи на те, що тарифи, які фактично встановлені та сплачуються населенням, наразі не відповідають економічно обґрунтованим. У той же час зрозуміло і те, що за всіх обставин необхідно витримувати певний баланс між доходами населення та вартістю отримуваних ним послуг.

Неплатежі лягають великим тягарем на житлово-комунальне господарство. Низькі платежі за комунальні послуги — проблема державна, і в різних регіонах шукають способи вирішити її. Тягар управління дебіторською заборгованістю лягає на саме підприємство. Існує багато способів управління дебіторською заборгованістю. Підприємства житлово-комунального господарства, як правило, сковані у виборі споживача. На відміну від підприємств інших галузей вони не можуть відмовити споживачу в отриманні комунальної послуги. Проте важелі дії на неплатників є. До них, зокрема, відносять переговори зі споживачами шляхом листування, розстрочки платежів, розробку графіків погашення заборгованостей. Останнім часом збільшилась кількість випадків банкрутства серед житлово-комунальних підприємств. Головною причиною банкрутства найчастіше є борги.

Дуже важливо мати в розпорядженні технологію стягнення. Це дозволяє встановити оптимальний спосіб повернення грошей, мінімізувати терміни стягнення і максимізувати підсумкову суму. У технології стягнення мають бути враховані як юридичні, так і психологічні аспекти дії на боржника, завжди треба враховувати характер відносин між підприємством-кредитором і підприємством-дебітором. Якщо йдеться про стягнення боргу з підприємства-монополіста або підпри-

емства стратегічного значення, то без співпраці з органами влади не обійтися. Технологія стягнення передбачає тільки законні способи. При стягненні в обов'язковому порядку враховується збереження ділової репутації організації-кредитора та його зацікавленість в подальшій співпраці з організацією-дебітором. Ефективна робота із врегулювання боргів сприяє розвитку такої соціально значущої і життєво необхідної галузі.

З іншого боку, стан галузі продовжує погіршуватися. Основні засоби є морально і фізично зношеними та в деяких випадках можуть наносити шкоду навколишньому середовищу і призводити до техногенних катастроф. За статистичними даними, дві третини основних фондів вичерпали термін експлуатації, що призводить до значних втрат ресурсів та енергоносіїв. Незадовільний стан функціонування підприємств житлово-комунального господарства потребує здійснення комплексу дій, прийняття обґрунтованих управлінських рішень, розробки та реалізації інвестиційних програм із модернізації та розвитку. Зростання ефективності діяльності підприємств житлово-комунального господарства приведе до підвищення якості наданих послуг та добробуту населення. У цьому контексті важливими є розробка і впровадження цільових програм, механізмів залучення інвестицій та управління, враховуючи особливості та напрями діяльності підприємств житлово-комунального господарства.

Застаріла система утримання житлового фонду та надання житлово-комунальних послуг, яка існує нині, не сприяє розвитку конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг, технічному переоснащенню ЖКГ, впровадженню енергозберігаючих технологій, скороченню питомих показників використання енергетичних і матеріальних ресурсів для надання житлово-комунальних послуг, підвищенню рівня якості цих послуг до світових стандартів. У зв'язку з цим необхідно вказати на ключові проблеми, які притаманні підприємствам галузі житлово-комунального господарства на сучасному етапі. Серед основних, зокрема:

- низька якість житлово-комунальних послуг;
- спрацьованість основних фондів галузі, застарілі технології і, як наслідок, значні втрати води, теплової енергії та ін.;
- невідповідність наявних інфраструктурних потужностей вимогам і потребам;
- недосконалість нормативно-правового регулювання діяльності галузі, насамперед у сфері диверсифікації постачальників послуг;
- високий рівень заборгованості споживачів за спожиті послуги;
- незавершеність приватизації житлового фонду в частині асоціювання власників житла в об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ).

Також окремо слід звернути увагу на проблему житлово-комунального господарства, що пов'язана з низькою інвестиційною та інноваційною привабливістю. Це обумовлено великою кількістю проблем функціонування сфери. Для їх вирішення треба побудувати механізм на різних рівнях управління, який буде ґрунтуватися на принципах узгодження інтересів держави, муніципальних органів влади, бізнес-структур і населення регіону. Треба розробити правовий механізм співпраці бізнесу та влади із системою взаємних гарантій та страхування ризиків. Також важливо якнайшвидше зробити перехід на новий технічний рівень з урахуванням новітніх технологій з енергозбереження та ресурсозбереження.

Нині управління дебіторською заборгованістю зводиться до формування звітів поточної діяльності і відображення в балансі підприємства операцій, у результаті яких виникає ця заборгованість. У ліпшому разі результати інвентаризації сум дебіторської заборгованості, які мали місце впродовж минулих періодів, екстраполюються на майбутні періоди. При цьому основним критерієм слугує лише достовірність обліку дебіторської заборгованості і точність обчислення її тренду.

Станом на 01.11.2013 року, за даними Державної служби статистики України, заборгованість населення за послуги підприємств житлово-комунального господарства складає 68 % від загальної суми заборгованості і становить 11574,6 млн. грн. Найбільший обсяг дебіторської заборгованості мають Донецька (1931,4 млн. грн.), Дніпропетровська (1751,2 млн. грн.), Харківська (1227,2 млн. грн.) області, м. Київ (859,9 млн. грн.). Заборгованість по Запорізькій області складає 671,9 млн. грн. і зменшилась з початку року на 37,8 млн. грн.

Станом на 01.11.2013 р., за даними Запорізької обласної державної адміністрації, загальна сума заборгованості за спожиті житлово-комунальні послуги складала 1150,4 млн. грн., на 01.01.2013 р. — 1104,3 грн.

За січень-жовтень 2013 року населенням країни сплачено за житлово-комунальні послуги, включаючи погашення боргів попередніх періодів, 31,2 млрд. грн. Слід наголосити на тому, що ціни (тарифи) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива зросли на 0,3 %. При цьому плата за квартиру збільшилася на 2,9 %, гарячу воду, опалення — на 0,3 %, водопостачання та каналізацію — на 0,2 %.

У рамках дослідження було проведено аналіз дебіторської заборгованості Запорізької області в розрізі споживачів, використовуючи їх поділ на 3 основні групи: населення, промислові підприємства, установи і організації (+ бюджетні). Найбільший обсяг заборгованості мають: м. Токмак (169,2 млн. грн.), Кам'янсько-Дніпровський р-н (127,3 млн. грн.), Гуляйпольський р-н (103 млн. грн.).

Щодо послуг, то найбільшу питому вагу в загальній сумі заборгованості має заборгованість за послуги електроенергії, найменшу — інші послуги (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, вивезення побутових відходів).

Основним доходом населення України, а також джерелом сплати за послуги житлово-комунальних господарств є заробітна плата громадян. Середня номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій у жовтні 2013 р. становила 3283 грн. Одночасно заборгованість із виплати заробітної плати на 01.11.2013 року становила 989,0 млн. грн. Найбільша заборгованість станом на 01.11.2013 року спостерігається у Донецькій обл. (168,6 млн. грн.), Харківській обл. (74,5 млн. грн.), м. Київ (82,6 млн. грн.), Луганській обл. (68,6 млн. грн.), Запорізькій обл. (55,8 млн. грн.).

За даними Головного управління статистики у Запорізькій області, середньомісячна заробітна плата на 01.11.2013 року складала 3117 грн., а найбільша сума заборгованості із заробітної плати спостерігається на підприємствах м. Запоріжжя (31,4 млн. грн.), м. Бердянськ (16,9 млн. грн.), м. Мелітополь (5,4 млн. грн.).

У структурі сукупних витрат оплата житла, комунальних продуктів та послуг становила 8 %, або 299 грн. на місяць.

У ході проведеної роботи слід звернути увагу на зростання обсягів дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства. Це відбувається, основним чином, через низьку платіжну дисципліну та платоспроможність споживачів житлово-комунальних послуг, що зменшує інвестиційну привабливість галузі. Тому основну увагу в процесі оптимізації обсягів дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства України необхідно приділити зменшенню обсягів заборгованості населення за надані послуги, адже саме вона має

найбільшу питому вагу в загальному обсязі заборгованості України.

Висновки. Проблема заборгованості споживачів з оплати житла і комунальних послуг є однією з основних причин фінансової нестабільності комунальних підприємств. Для запобігання подальшого зростання дебіторської заборгованості та зміцнення платіжної дисципліни для всіх споживачів законодавство країни має передбачати штрафні санкції за несвоєчасну оплату. Основну увагу в процесі оптимізації обсягів дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства України необхідно приділити зменшенню обсягів заборгованості населення за надані послуги в рамках напрямків підвищення ефективності управління оборотними коштами, а саме в розрізі дебіторської заборгованості підприємств галузі.

Література

1. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік : навч. посібник для студентів / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. — Житомир : ЖІТІ, 2005. — 672 с.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик. — К. : Фінанси України, 2011. — 69 с.
3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. — К. : КНТЕУ, 2010. — 181 с.
4. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А. М. Карбовник. — К. : Фінанси України, 2010. — 197 с.
5. Кірейцева Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцева. — Житомир : ЖІТІ, 2009. — 332 с.
6. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста. — К. : Держава та регіони, 2009. — 117 с.

АННОТАЦИИ

Антошкина Л. И., Беседин В. Ф. Продуктивность труда в промышленности Украины. — С. 16.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы определения и анализа производительности труда. Осуществлены расчеты производительности труда по видам промышленной деятельности, проведен анализ и показаны некоторые направления ее повышения.

Ключевые слова: производительность труда, промышленность, виды промышленной деятельности.

Антошкин В. К. Уровень и качество жизни населения регионов и их влияние на социально-экономическую безопасность. — С. 95.

Аннотация. В статье дано теоретическое обоснование категории «социальная безопасность», в частности ее региональных особенностей, а также проанализированы уровень и качество жизни населения регионов.

Ключевые слова: социальная безопасность, региональная безопасность, занятость населения.

Бажан И. И. Интеллектуальный ресурс как фактор инновационной модели развития. — С. 23.

Аннотация. В статье показана роль интеллектуального фактора в обеспечении экономического роста страны, проанализированы тенденции развития Украины, очерчены факторы, обуславливающие низкий уровень инновационной активности, и указаны основные меры по ее повышению.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный потенциал, интеллектуальная собственность, инновационное развитие, знания, инновации.

Баланда А. Л., Надрага В. И. Институты и социальные риски в Украине: теоретические и практические аспекты взаимосвязи. — С. 26.

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей влияния государственных институтов на актуализацию социальных рисков. В качестве основного инструментария исследования выбрана теория институционализма, что объясняется ключевой ролью государственных институтов в формировании и развитии системы защиты от социальных рисков.

Ключевые слова: социальные риски, страновые риски, институты, коррупция, институциональная теория.

Богашко А. Л. Теоретические аспекты исследования конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации. — С. 32.

Аннотация. В статье обобщены результаты научного поиска ведущих ученых по развитию

теории конкуренции, в частности рассмотрен их вклад в исследование конкурентоспособности. Акцентируется внимание на особенностях современного этапа развития мировой экономики, которые вносят новые коррективы в классические определения конкурентоспособности и методов ее достижения. Определена конкурентоспособность национальной экономики как целостный результат системного взаимодействия всех субъектов экономических отношений, и на этой основе осуществлен анализ конкурентоспособности согласно классификации структурных уровней организации экономических систем.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, системный подход, национальная экономика.

Бритвенко А. С. Основные направления повышения конкурентоспособности производства подсолнечной продукции. — С. 100.

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления повышения конкурентоспособности производства подсолнечной продукции.

Ключевые слова: производство, гербициды, конкуренция, цена, ценообразование.

Вороновский Б. И. Экономические отношения на рынке образовательных услуг. — С. 37.

Аннотация. Проанализированы перспективы развития рынка образовательных услуг. Раскрыты преимущества и недостатки экспортных операций в сфере образования. Рассмотрено основное направление усовершенствования рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: экономика, образовательные услуги, рынок, экспорт услуг, высшее образование.

Ганич Л. В. Анализ состояния управления трудовым потенциалом работников на микроуровне. — С. 67.

Аннотация. В статье рассмотрено состояние управления трудовым потенциалом работников Донецкой области. Проведенный анализ свидетельствует, что в украинской экономике не хватает специалистов средней квалификации, служащих, занятых подготовкой информации, а также квалифицированных рабочих. Для повышения качественного уровня трудового потенциала работников осуществляется их подготовка и повышение квалификации.

Ключевые слова: анализ, трудовой потенциал, качество, квалификация, развитие, формирование.

Георгиева А. И., Колесник Н. В. Особенности дебиторской задолженности предприятий жилищно-коммунального хозяйства Украины. — С. 158.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности дебиторской задолженности предприятий жилищно-коммунального хозяйства Украины. В частности, выявлены пути влияния объемов дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятий жилищно-коммунального хозяйства, разработаны методы эффективного управления ею, а также проведен анализ объемов дебиторской задолженности с использованием статистических данных.

Ключевые слова: дебитор, дебиторская задолженность, финансовое состояние, жилищно-коммунальное хозяйство.

Горпинич О. В. Последствия надконцентрации агропромышленного производства и земельных ресурсов в Украине. — С. 40.

Аннотация. В статье предпринимается попытка обосновать формулу цены на право аренды земли и осветить тенденции концентрации сельскохозяйственных угодий и размеров предприятия.

Ключевые слова: концентрация, цена права аренды земли, конкурентоспособность сельскохозяйственного производства, капитализация сельского хозяйства.

Каткова Т. И., Чириков А. Ю. Анализ и моделирование роста экономики. — С. 43.

Аннотация. Внимание сосредоточено на важной области исследований, вызванной финансовым кризисом: взаимодействия на финансовых рынках. Статья носит теоретический характер, исследует новые идеи и мнения, рассматривает их количественные характеристики, исследуя значения различных видов финансовых и рыночных отношений в моделях общего динамического и стохастического равновесий.

Ключевые слова: финансовый кризис, рынок капитала, прогнозирование, эмпирические методы, динамические модели равновесия.

Кирова Л. Л. Усовершенствование механизма государственной поддержки развития сетевых форм предпринимательства в аграрном секторе приграничных регионов. — С. 103.

Аннотация. В статье определена роль кластеризации современного агропромышленного производства в адаптации национальных агропродовольственных систем к вызовам глобализации, предложены организационно-экономические основы формирования механизма создания трансграничных кластеров в АПК приграничных регионов и определены пути усовершенствования механизма государственной поддержки развития сетевых форм бизнеса в аграрном секторе приграничных регионов.

Ключевые слова: кластеризация, агробизнес, интеграция, конкурентоспособность, агрокор-

порации, еврорегионы, глобализация, трансформация, сотрудничество, кластер.

Клименко А. А. Формирование и развитие аграрного регионального рынка. — С. 108.

Аннотация. Сельское хозяйство является приоритетным сектором национальной экономики, развитие аграрного рынка имеет жизненно важное значение. Существующая в отечественном агропромышленном комплексе рыночная инфраструктура еще не является совершенной, поскольку находится только на начальном этапе своего формирования, ее отдельные составные элементы разрознены и функционируют хаотично. Функционированию инфраструктурных элементов на региональном уровне не хватает системности, а процессу их становления — последовательности.

Ключевые слова: диспаритет, инфраструктура, конъюнктура, кредитование, прогнозирование, сегмент, тендизация.

Комарова И. В. Современные тенденции государственной финансовой поддержки аграрного сектора стран СНГ. — С. 143.

Аннотация. Рассмотрены динамика и структура государственной поддержки аграрного сектора стран СНГ в сравнении с общемировыми тенденциями. Выявлены особенности поддержки сельского хозяйства в Украине.

Ключевые слова: поддержка производителей сельхозпродукции, поддержка потребителей сельхозпродукции, финансирование общих услуг, общий уровень поддержки, Украина, Россия, Казахстан, ОЕСР, ЕС.

Курова Т. Г., Заболотная К. А. Математическая модель оптового товарооборота предприятий торговли Украины. — С. 70.

Аннотация. Рассмотрена структура оптового товарооборота предприятий торговли Украины. Построена математическая модель оптового товарооборота Украины.

Ключевые слова: товарооборот, предприятие, торговля, база, рынок, оптовый, дистрибьюторы.

Малышенко К. А. Электронные системы торгов и информационная эффективность фондового рынка. — С. 150.

Аннотация. В статье исследовано влияние на информационную эффективность фондового рынка инноваций, включая вычислительные, телекоммуникационные и информационные технологии.

Ключевые слова: фондовый рынок, электронные системы торгов, интернет-трейдинг, информационное обеспечение фондового рынка.

Межеевский Донат Ежи, Пайонк Казимеж. Энергетическая и финансовая безопасность общин/регионов. Экономические условия развития на местном. — С. 111.

Аннотация. В этой статье авторами представлены проблемы развития возобновляемых ис-

точников энергии как неотъемлемой части местной и региональной экономики. Основываясь на правовых, социальных и экономических условиях развития на местном уровне, авторы характеризуют влияние возобновляемых источников энергии на производства финансов общин и анализируют проблемы финансово-экономической безопасности общин/регионов. Их рассуждения были зарегистрированы с большим количеством примеров инициатив в диапазоне возобновляемых источников энергии из региона Великой Польши.

Ключевые слова: местная экономика, энергетическая безопасность, финансовая стабильность, энергии ветра, биотоплива, энергии водного хозяйства, солнечная энергия, геотермальная энергия.

Михов Л. И. Социальная политика Украины: состояние и перспективы развития. — С. 127.

Аннотация. В статье исследованы цели и современное состояние социальной политики Украины и социальной защиты населения. Дана характеристика современным процессам в социальной сфере.

Ключевые слова: социальная сфера, социальная политика, социальная защита населения, пособие по временной нетрудоспособности, пособие по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста помощь одиноким матерям, помощь по уходу за ребенком до достижения им 3-летнего возраста, помощь при рождении ребенка, пособие по беременности и родам.

Олейник О. А., Олейник Т. И. Становление предприятий холдингового типа в сельском хозяйстве Украины: теоретический аспект. — С. 73.

Аннотация. Кризисное состояние национальной экономики стимулирует к поиску путей в обеспечении производственной стабильности субъектов предпринимательства, и особенно в аграрном секторе страны. В данном случае это необходимо рассматривать через призму агроинтеграции, определяемой организационно-экономической составляющей эффективного хозяйствования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агроинтеграция, агрохолдинг, диверсификация, инвестиции, производство, организационно-экономические факторы.

Пелишенко В. П., Куманецкий С. А. Современное состояние и развитие инновационной деятельности в Запорожском регионе. — С. 118.

Аннотация. В статье проанализирован инновационный климат, сложившийся в настоящее время в Запорожском регионе. Представлены предложения и рекомендации по улучшению инновационной ситуации в регионе.

Ключевые слова: инновация, предприятия, инновационная деятельность, конкурентоспособность, кредит, анализ.

Передерий Л. В. Прогнозирование для поддержки принятия решений в управлении экономическими объектами (часть II). — С. 77.

Аннотация. Статья посвящена обзору метода искусственных нейронных сетей и применению его и метода временных рядов при разработке прогнозной системы поддержки принятия решений, предназначенной для повышения эффективности управления экономическими объектами.

Ключевые слова: искусственная нейронная сеть, прогноз, генерация прогноза, управление прогнозом, период прогнозирования, горизонт прогнозирования, интервал прогнозирования, математическая модель, временные последовательности.

Польцин Я. Эффективность рынка образовательных услуг. — С. 47.

Аннотация. Система образования имеет решающее влияние на качество формируемого человеческого капитала в обществе, именно поэтому особого внимания заслуживает проблематика, связанная с оценкой качества образования. Ясная система оценки качества образования должна предоставлять возможность мотивировать учителей к улучшению качества их работы. Многообещающей концепцией оценки эффективности работы как учителей, так и в целом учебных заведений является образовательная прибавочная стоимость. Однако внедрение этого показателя на практике в польских условиях требует проведения научных исследований в широком масштабе. Эффективность расходов на образование может рассматриваться в различных плоскостях. Одной из плоскостей оценки эффективности расходов на образование может быть оценка эффективности обучения. Другой, очень важной плоскостью оценки эффективности расходов на образование является соответствие предлагаемых школами направлений образования потребностям рынка труда.

Ключевые слова: экономика образования, образовательная прибавочная стоимость, эффективность расходов на образование, эффективность работы учителей, качество образования, модель оценки учебного заведения, образовательная система.

Порватова Н. М. Расчет текущих расходов реализации и минимальной цены продажи программного продукта. — С. 84.

Аннотация. Важное место в проекте, связанном с разработкой автоматизированных систем, занимают организационно-экономические вопросы, в частности технико-экономическое обоснование принимаемых решений. Целью технико-экономического обоснования является количественное и качественное доказательство экономической целесообразности создания или развития системы, а также определение организационно-экономических условий ее эффективного функционирования. В статье приводятся

рекомендации по разработке организационно-экономических расчетов проекта.

Ключевые слова: проект, обоснование, расчет, расходы, целесообразность, точка безубыточности, автоматизированная система, эффективность.

Пятак И. В. Пути реализации программ социально-экономического развития региона на кластерных основах. — С. 123.

Аннотация. В статье исследуются пути реализации программ социально-экономического роста региона на кластерных принципах. Выяснено, что кластерный подход является эффективным инструментом при реализации целей социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: устойчивое социально-экономическое развитие, кластер, кластерный подход, кластерная политика, конкурентоспособность региона, социальная сфера.

Рунчева Н. В. Эффективность специализации и концентрации производства в корпоративных агроформированиях. — С. 55.

Аннотация. В статье рассмотрены положительные и отрицательные признаки специализации и концентрации производства в корпоративных агроформированиях Украины.

Ключевые слова: производство, специализация, концентрация, кооперирование.

Рюмина Е. Л. Использование научных подходов и методов при формировании рекреационно-туристических кластерных структур. — С. 87.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности использования научных подходов и методов при формировании рекреационно-туристических кластерных структур.

Ключевые слова: рекреационно-туристическая деятельность, кластерные структуры, научные подходы и методы, рекреационное районирование, картографическое моделирование.

Семькина М. В., Красножон Н. С. Влияние инновационного развития на процесс сегментации рынка труда в условиях глобализации. — С. 59.

Аннотация. В статье рассмотрено влияние инновационного развития экономики на трансформационные процессы рынка труда, определены сущность и особенности сегментации рынка труда в условиях инновационного развития. Обосновано и доказано ведущую роль инновационного развития в процессе сегментации рынка труда.

Ключевые слова: глобализация, инновационное развитие, рынок труда, инновационный труд, сегментация рынка труда в условиях инновационного развития.

Скрыль О. К. Особенности трактовки экономической категории «экономическая устойчивость промышленных предприятий». — С. 90.

Аннотация. В статье проанализированы подходы к трактовке экономической категории

«экономическая устойчивость промышленных предприятий». На основе проведенного анализа сформулировано авторское определение экономической устойчивости промышленного предприятия, в котором учитывается перечень составных элементов и четко определена цель обеспечения экономической устойчивости.

Ключевые слова: экономическая устойчивость промышленных предприятий, элементы экономической устойчивости.

Соловьев Д. И. Усовершенствование мониторинга функционирования туристической сферы на основе внедрения системы показателей ее эффективности. — С. 63.

Аннотация. В статье обоснована целесообразность совершенствования мониторинга функционирования туристической сферы на основе формирования системы показателей, которые всесторонне используются при оценке ее эффективности. Предложена классификация показателей эффективности туризма позволит более комплексно и детально подходить к анализу результатов деятельности туристической сферы.

Ключевые слова: государственное регулирование туристической сферы, туризм, туристическая сфера.

Степанова В. А. Влияние факторов на динамику золотовалютных резервов национального банка Украины. — С. 154.

Аннотация. В статье исследованы механизмы формирования и определения оптимальной структуры золотовалютных резервов государства, а также проведен анализ влияния факторов на их динамику.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, золотовалютные резервы, управление золотовалютными резервами, оптимальная структура резервов.

Тарлопов И. О. Концепция внутрикорпоративного маркетинга в системе внешнеэкономической деятельности. — С. 12.

Аннотация. В статье приводится обзор наиболее влиятельных научных школ пропорционально вкладу их представителей в развитие теоретических и прикладных основ внутрикорпоративного маркетинга (ВМ). Предоставляются результаты сравнительного анализа существующих концепций ВМ. Обоснована необходимость их использования в деятельности субъектов ВЭД Украины.

Ключевые слова: маркетинг услуг, внутрикорпоративный маркетинг, контактный персонал, внешнеэкономическая деятельность, внутренний рынок.

Ушенко Н. В. Миграционный потенциал Украины: мотивационно-потребностный аспект. — С. 132.

Аннотация. В статье освещены количественные параметры демографической основы миграционного потенциала Украины, определена зависимость миграционного поведения населения от личных потребностей, очерчены приоритетные

направления регулирования миграционных процессов средствами государственной политики.

Ключевые слова: миграция, миграционный потенциал, сальдо миграции, миграционное поведение, потребности, установки, миграционное движение, государственная политика.

Шاپовалова Э. В., Никитина Н. В. Методология развития и реализации государственной социальной политики. — С. 139.

Аннотация. В статье рассмотрены предпосылки и принципы формирования государственной

социальной политики, определены проблемы развития, противоречия и задачи разработки государственной социальной политики. Дана оценка текущего социально-экономического состояния Украины и обоснована необходимость совершенствования государственной социальной политики. Предложен механизм разработки и реализации государственной социальной политики.

Ключевые слова: социальная политика, механизм, государство, социальная сфера, социально-экономические процессы.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Антошкіна Лідія Іванівна, ректор Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: економіка вищої освіти, стратегічне управління підприємством.

Антошкін Вадим Костянтинович, викладач Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: соціально-економічна безпека регіонів України.

Бажан Ірина Іванівна, завідувач кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: формування та використання трудового потенціалу, банківська справа.

Баланда Анатолій Людвигович, професор кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту та бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: соціальна економіка, соціальна політика, економіка праці.

Беседін Василь Федорович, професор кафедри економіки підприємства Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: побудова в Україні соціально орієнтованої, регульованої економіки ринкового типу.

Богашко Олександр Леонідович, доцент кафедри менеджменту Європейського університету (Уманська філія, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини), здобувач, кандидат економічних наук, доцент.

20300, Черкаська область, м. Умань, І пров. Герцена, 12 а.

Наукові інтереси: державне управління інноваційним розвитком в Україні.

Бритвєнко Анастасія Сергіївна, асистент кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: економіка та управління аграрних і переробних підприємств.

Вороновський Богдан Ігорович, аспірант кафедри економіки підприємства Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71761, Запорізька обл., Токмацький р-н, с. Виноградне, вул. Гришина, 79.

Наукові інтереси: економіка знань, маркетинг та менеджмент освітянських послуг.

Ганіч Людмила Василівна, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету, кандидат економічних наук, доцент.

85670, Донецька обл., м. Вугледар, вул. Молодіжна, буд. 18, кв. 5.

Наукові інтереси: дослідження проблем управління трудовим потенціалом на рівні держави, регіону, підприємства.

Георгієва Алла Іванівна, старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: облік у бюджетних установах.

Горпинич Оксана Володимирівна, доцент кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: ефективність організаційно-економічного реформування сільського господарства.

Заболотня Катерина Олександрівна, старший викладач кафедри математики та математичних методів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: застосування математичних методів і моделей при вивченні проблем і перспектив розвитку підприємств.

Каткова Тетяна Ігорівна, завідувач кафедри математики та математичних методів Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат педагогічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: застосування математичних методів та моделей при вивченні проблем і перспектив розвитку підприємств.

Кірова Людмила Леонідівна, старший викладач кафедри економічної теорії Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: проблеми формування та розвитку сільськогосподарської кооперації.

Клименко Анна Анатоліївна, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: регіональні стратегії управління сталим розвитком аграрного ринку.

Комарова Інна Валентинівна, доцент кафедри фінансів і кредиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: сучасні проблеми фінансової політики України.

Красножон Н. С., старший викладач кафедри економіки праці та менеджменту Кіровоградського національного технічного університету, кандидат економічних наук.

25031, Кіровоградська обл., м. Кіровоград, вул. Героїв Сталінграда, буд. 26, кор. 1, кв. 65.

Наукові інтереси: ринок праці, процес сегментації на ринку праці, інноваційний розвиток.

Куманецький Сергій Анатолійович, асистент кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: інвестиційна привабливість Запорізького регіону.

Курова Тетяна Григорівна, старший викладач кафедри математики і математичних методів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: математичні методи і моделі в економіці.

Малишенко Костянтин Анатолійович, завідувач кафедри фінансів і кредиту РВУЗ Кримського гуманітарного університету (м. Ялта), кандидат економічних наук, доцент.

98604, Україна, АРК, м. Ялта, вул. Горького, 4/3.

Наукові інтереси: проблеми формування фондового ринку.

Межисевський Донат Єжи, проректор з дидактики і студентських справ Гуманітарно-економічного інституту Державної вищої професійної школи в Пилі ім. Станіслава Сташица, доктор гуманітарних наук.

Державна вища професійна школа в Пилі ім. Станіслава Сташица, вул. Подхоронжих, 10; 64–920 Піла, Польща.

Наукові інтереси: міжнародна економічна безпека, регіональна економіка, міждержавна економічна корпоративність євро регіонів.

Міхов Леонід Іванович, професор кафедри економічної теорії Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: удосконалення матеріального стимулювання робітників у сільському господарстві.

Надрага Василь Іванович, провідний науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, кандидат наук з державного управління, доцент.

01032, м. Київ, бульвар Шевченка, 60.

Наукові інтереси: теорія соціальних ризиків, державне управління в соціальній сфері.

Нікітіна Наталя Вікторівна, асистент кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету.

83012, м. Донецьк, вул. Куйбишева, буд. 169-А, кв. 56.

Наукові інтереси: дослідження проблем розвитку соціальної роботи в Україні.

Олійник Олег Олександрович, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: інтеграційні процеси у сільському господарстві.

Олійник Тетяна Іванівна, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: управління виробничою складовою інтегрованих сільськогосподарських підприємств.

Пайонк Казімеж, науковий працівник Державної вищої професійної школи ім. Станіслава Сташица в Пилі й Економічного університету в Познані, професор, доктор габілітований.

Державна вища професійна школа в Пилі ім. Станіслава Сташица, вул. Подхоронжих, 10; 64–920 Піла, Польща.

Наукові інтереси: проблеми територіального самоврядування, низькоємисійної економіки, сучасного ринку праці й людського капіталу.

Пелішенко Валентин Павлович, професор кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: маркетингова та інноваційно-інвестиційна діяльність.

Передерій Людмила Василівна, доцент кафедри інформаційних систем і технологій Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: системний аналіз, інтелектуальні системи, аналіз даних.

Польцин Ян, доцент, науковий працівник Державної вищої професійної школи ім. Станіслава Сташица в Пилі, виконувач обов'язків директора Інституту економіки, доктор економічних наук, доктор сільськогосподарських наук.

Державна вища професійна школа в Пилі ім. Станіслава Сташица, вул. Подхоронжих, 10; 64–920 Піла, Польща.

Наукові інтереси: економіка освіти, людський капітал, управління освітою.

Порватова Надія Михайлівна, старший викладач кафедри інформаційних систем і технологій Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: інформаційні технології в економіці, економічне прогнозування, маркетинг, стратегічний аналіз.

П'ятак Ігор Володимирович, асистент кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: сучасна стратегія ціноутворення в Україні.

Рунчева Наталя Вікторівна, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: корпоративне управління економікою сільського господарства на регіональному рівні.

Рюміна Євгенія Леонідівна, асистент кафедри менеджменту організацій Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: організаційно-економічна сутність формування кластерів.

Семикіна Марина Валентинівна, завідувач кафедри економіки та організації виробництва Кіровоградського національного технічного університету, доктор економічних наук, професор.

25006, Кіровоградська обл., м. Кіровоград, просп. Університетський, 8.

Наукові інтереси: мотивація продуктивної праці, трудовий потенціал, конкурентоспроможність персоналу, ефективна зайнятість, економічні та соціальні ризики.

Скриль Олеся Костянтинівна, аспірант кафедри економіки підприємства Донецького національного університету.

83047, м. Донецьк, вул. Кедріна, буд. 1, кв. 25.

Наукові інтереси: методологічні засади управління економічною стійкістю промислового підприємства, синтез механізмів управління економічною стійкістю промислового підприємства, стійкий розвиток економічних систем.

Соловійов Денис Ігорович, старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: державне регулювання курортно-туристичної діяльності.

Степанова Вікторія Олександрівна, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Тарлопов Ігор Олегович, доцент кафедри маркетингу Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: міжнародна економіка.

Шапалова Елла Валентинівна, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету, кандидат економічних наук, доцент.

83049, м. Донецьк, 49, вул. Дм. Козака, буд. 119.

Наукові інтереси: дослідження проблем розвитку соціальної роботи в Україні.

Ушенко Наталя Валентинівна, завідувач кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: відтворення людського капіталу, соціально-трудові відносини, економіка знань.

Чиріков Олександр Юрійович, старший викладач кафедри математики та математичних методів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: застосування математичних методів та моделей при вивченні проблем і перспектив розвитку підприємств.

БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ

Наукове видання

ВІСНИК БЕРДЯНСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ

Випуск 1(25)'2014

Науковий економічний журнал

Українською, російською та англійською мовами

Технічний редактор *Д. В. Акіндєєв*

Підписано до друку 03.03.2014 р.
Формат 60х84/8. Папір офсетний.
Гарнітура «NewtonС». Друк — різнографія.
Ум.-друк. арк. 19,99. Обл.-вид. арк. 18,99.
Наклад 150 прим. Зам. № 016.

Видавництво та друк ТОВ «Юго-Восток, Лтд».
83055, Донецьк, вул. Р. Люксембург, 26, оф. 211.
Тел./факс: (062) 305-50-13; www.yugo-vostok.com.ua.
E-mail: dakindeev@yandex.ru; zakaz@yugo-vostok.com.ua.
Свідоцтво про держреєстрацію:
серія ДК №1224 від 10.02.2003 р.

Аспірантура

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу відкрито аспірантуру зі спеціальностей:

08.00.03 — Економіка та управління національним господарством;

08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності);

08.00.05 — Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка;

08.00.07 — Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика;

08.00.08 — Гроші, фінанси і кредит;

08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз і аудит;

08.00.11 — Економіко-математичне моделювання

з відривом та без відриву від виробництва.

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вступники до аспірантури подають на ім'я ректора наступні документи:

- заяву,
- особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою,
- автобіографію,
- копію диплома про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086-О,
- посвідчення про складені кандидатські іспити,
- список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Паспорт, диплом про вищу освіту подаються вступниками особисто.

Прийом документів до 15 вересня.

Документи подавати або надсилати за адресою:

- Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, буд. 117-А, к. 309, відділ аспірантури.
- Довідки за телефоном **(06153) 6-48-57**.
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: <http://bumib.edu.ua/>.

Спеціалізована вчена рада

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу функціонує спеціалізована вчена рада К 18.143.01, яка має право приймати до розгляду та проводити захисти дисертацій на присвоєння наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальностями:

08.00.03 — «Економіка та управління національним господарством»,

08.00.04 — «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)».

- Довідки за телефоном: (06153) 64-9-45;
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: <http://bumib.edu.ua/>.