Економіка та держава

Міжнародний науково-практичний журнал

№ 7

липень 2013

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ
(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2),
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року
ISSN 2306-6806
Передплатний індекс: 01751
Адреса редакції:
м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
Поштова адреса:
04112, м. Київ, а/с 61
Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33
Факс: (044) 458-10-73
E-mail: economy_2008@ukr.net
economy.in.ua
Засновники:
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,
ТОВ"Редакція журналу "Економіка та держава"
Видавець:
ТОВ"Редакція журналу "Економіка та держава"
Відділ інформації
Стаднік С. Б.
Відділ реклами
Чурсіна А. М.
Коректор
Пашко О. В.
Комп'ютерна верстка
Полулященко А. В.
Технічне забезпечення
Ромашко Р. В.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.
Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.
За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПКДСЗУ 27.06.13 р.
Підписано до друку 11.07.13 р.

Формат 60х84 1/8, Ум. друк. арк. 26,9.
Наклад — 1000 прим.
Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення №1107/1.
Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2013

Редакційна колегія

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

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України
Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор
Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор
Андрощук Генадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент
Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор
Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банка, д-р екон. наук
Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Гнебіденко Іван Федорович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор
Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор
Гудзинський Олексій Дмитрович, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор
Денисенко Микола Павлович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор
Киричук Олександр Васильович, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор
Корецький Микола Христофорович, в. о. ректора, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, д-р наук з державного управління, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Кривобороденко Геннадій Павлович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор
Криклій Артур Станиславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України
Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України
Кучменко Еліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор
Міщенко Катерина Семенівна, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ,кандидат наук з державного управління, доцент
Могильний Олексій Миколайович, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук
Момир Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії
Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор
Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор
Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент
Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор
Радиш Ярослав Федорович, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор
Розпутенко Іван Васильович, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор
Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УААН, заслужений діяч науки і техніки України
Сорока Микола Петрович, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України
Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор
Тян Рево Борисович, завідувач кафедри фінансів і маркетингу ДВНЗ Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, д-р екон. наук, д-р тех. наук, академік Академії будівництва України
Федоренко Станіслав Валентинович, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент
Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України
Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, профессор

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Бобровська О. Ю., Зєніна-Біліченко А. С.
Врахування структурних змін у стратегіях розвитку регіонів 6
Приходько В. П.
Державне регулювання як необхідна умова забезпечення економічної безпеки регіонів 10
Кузьмін О. Є., Городиська Н. А.
Типологія інжинірингу та змістова характеристика його видів 13
Ларіна Р. Р., Лук'янова О. Ю.
Моделювання бізнес-процесів промислового підприємства в напрямку розвитку його логістичного менеджменту 17
Узунов В. В.
Інноваційний потенціал як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках 23
Ванієва А. Р.
Сутнісні категорії та чинники використання трудоресурсного потенціалу населення 28
Гринчук Ю. С.
Формування інноваційних стратегій управління використанням земельно-ресурсного потенціалу аграрного виробництва 31
Павлова Г. Є.
Принципи сучасної системи державного регулювання аграрного сектора економіки 34
Хлівна І. В.
Економіко-математичні задачі оптимізації сільського господарства як підвищення зяйнятості на селі 37
Третяк Н. М.
Фінансові інструменти оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств 40
Демчук О. В.
Применение модели оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью рыбной отрасли АР Крыма 43
Дикий А. В.
Разработка механизма организации бизнес-процессов в рамках проектного финансирования на основе государственно-частного партнерства 46
Куценко М. А.
Економічні аспекти кадрової стратегії Державної служби України з надзвичайних ситуацій 50
Дяченко О. Г.
Аналіз обсягів вільної ліквідності банківської системи України 53
Буцька О. Ю., Соколинська Д. О.
Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища як інструмент антикризового реагування 56
Коноплястий Є. В.
Вплив сучасного глобалізованого індустріального виробництва на соціально-економічну та екологічну системи 59
Прокоф'єва О. В.
Платоспроможність страхових (перестрахових) компаній та її вплив на розвиток ринку страхування 63
Арич М. І.
Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства 66
Заварзіна Т. В.
Систематизація факторів, що впливають на фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі 70
Гуменюк Н. В.
Мотиваційні аспекти розвитку компетенцій працівників в умовах формування системи гідної праці 73
Мекшун П. В.
Ефективність державного управління економічною безпекою України 77
Ружицький І. Ю.
Формування доходів державного бюджету в контексті бюджетної безпеки 80

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Письменна О. Б.
Основи кластеризації уранодобувного комплексу України 83
Терещенко О. Ю.
Принципи та методи інформатизації систем регіонального управління 88
Назаров М. І.
Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону 91
Теплицкая А. А.
Сравнительный анализ директивного и индикативного планирования 96

Державне управління

Дерун Т. М.
Зарубіжний досвід здійснення державної політики розвитку малих міст 100
Сельський А. А.
Стратегічні документи у забезпеченні стратегічної діяльності 103
Гур'єв С. О., Близнюк М. Д., Волянський П. Б., Михайловський М. М., Терент'єва А. В.
Регулювання функціонування медицини катастроф на сучасному етапі реформування галузі охорони здоров'я 106
Васильченко О. Ю.
Народне представництво як інститут демократичної держави: теоретико-методологічний аналіз 110
Погребняк Ю. В.
Методика формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами в умовах післядипломної освіти 114
Васюк Н. О., Рожкова М. Г.
Юрисдикція Європейського Суду з прав людини щодо тлумачення Конвенції про захист прав людини і основних свобод 118

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

— У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (регистр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).

— Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).

— Назва статті (регистр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.

— Анотація мовою статті та англійською мовою.

— Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.

— Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

— Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.

— Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файла з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.

— Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).

— Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Адреса редакції: 04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
для листування: 04112, м. Київ, а/с 61; economy_2008@ukr.net
Тел.: (044) 458-10-73, 223-26-28, 537-14-33

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Bobrovska O. Y., Zenina-Bilichenko A. S.
INCORPORATION OF STRUCTURAL CHANGES IN STRATEGY OF REGIONAL DEVELOPMENT 6
Prikhodko V.
GOVERNMENT REGULATION AS A NECESSARY CONDITION OF ECONOMIC SECURITY REGIONS 10
Kuzmin O., Gorodyska N.
THE TYPOLOGY OF ENGINEERING AND THE SEMANTIC CHARACTERICTICS OF ITS KINDS 13
Larina R. R., Lukyanova O. Y.
INDUSTRIAL ENTERPRISE BUSINESS PROCESSES MODELING TOWARDS TO ITS LOGISTICS MANAGEMENT DEVELOPMENT DIRECTION 17
Uzunov V. V.
INOVATIVE POTENTIAL AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS IN DOMESTIC AND FOREIGN MARKETS 23
Vanieva A. R.
ESSENTIAL CATEGORIES AND FACTORS OF USING LABOR RESOURCES POTENTIAL OF THE POPULATION 28
Grinchuk Y. S.
CREATION STRATEGIES OF INNOVATION TO MANAGE OF USE LEND RESOURCE POTENTIAL AGRICULTURAL PRODUCTION 31
Pavlova G. Ye.
PRINCIPLES OF MODERN SYSTEM OF STATE REGULATION OF THE AGRICULTURAL SECTOR 34
Hlivna I. V.
ECONOMICS AND MATHEMATICAL PROBLEM OPTIMIZATION OF AGRICULTURE AS ZYAYNYATOSTI INCREASE IN VILLAGES 37
Tretyak N. M.
FINANCIAL INSTRUMENTS OF UPDATE OF THE FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 40
Demchuk O. V.
APPLICATION PERFORMANCE OPTIMIZATION MODEL FOR FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE FISHING INDUSTRY OF AR CRIMEA 43
Dykyy O.
DEVELOPING A MECHANISM FOR BUSINESS PROCESSES IN PROJECT-BASED FINANCING, PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP 46
Kutsenko M. A.
ECONOMICAL ASPECTS OF HUMAN RESOURSES STRATEGY OF STATE SERVICE OF UKRAINE IN EMERGENCIES 50
Dyachenko O. G.
ANALYSIS OF FREE LIQUIDITY IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE 53
Butska O. Y., Sokolinska D. O.
EVALUATION OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT AS A TOOL FOR CRISIS RESPONSE 56
Konopliastyi Y.
INFLUENCE OF THE MODERN GLOBALIZE INDUSTRIAL PRODUCTION IS ON THE SOCIO-ECONOMIC AND ECOLOGICAL SYSTEMS 59
Prokof'eva O.
THE SOLVENCY OF INSURANCE (REINSURANCE) COMPANIES AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET 63
Arych M. I.
CONCEPTUAL APPROACHES TO DETERMINE THE FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF ENTERPRISES 66
Zavarzina T. V
SYSTEMATIC OF FACTORS THAT AFFECT THE FUNDING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRADE 70
Gumenyuk N. V.
MOTIVATIONAL ASPECTS OF COMPETENCIES OF EMPLOYEES IN THE FORMATION OF DECENT WORK 73
Mekshun P. V.
EFFICIENCY OF STATE ADMINISTRATION OF UKRAINE ECONOMIC SECURITY 77
Ruzhytskyi I. U.
FORMATION OF STATE BUDGET REVENUES IN THE CONTEXT OF BUDGET SECURITY 80

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Pismenna O. B.
BASES CLUSTERIZATION OF BOOTY URANIUM ORE COMPLEX OF UKRAINE 83
Tereshchenko O. Yu.
PRINCIPLES AND METHODS OF INFORMATIZATION SYSTEMS REGIONAL MANAGEMENT 88
Nazarov M. I.
METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING COMPETITIVENESS OF THE REGION 91
Teplitskaya A. A.
COMPARATIVE ANALYSIS OF DIRECTIVE AND INDICATIVE PLANNING 96

Державне управління

Derun T. M.
FOREIGN EXPERIENCE OF POLICY DEVELOPMENT OF SMALL CITIES 100
Selskyi A. A.
STRATEGY AND PUBLIC ADMINISTRATION AS A PRECONDITION OF TECHNOLOGICALLY OF STRATEGIC PUBLIC MANAGEMENT 103
Guriev S. O., Blysniuk M. D., Volyanskiy P. B., Mykhailoskyi M. M., Terentieva A. V.
CONTROL OPERATION OF MEDICAL DISASTER AT THE PRESENT STAGE OF HEALTH REFORM 106
Vasylchenko O. Yu.
FOLK REPRESENTATIVE OFFICE AS INSTITUTE OF THE DEMOCRATIC STATE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS 110
Pogrebnyak U. V.
METHOD OF FORMING PROFESSIONAL READINESS OF PUBLIC EMPLOYEES TO THE MANAGEMENT OF SOCIAL PROJECTS IN POSTGRADUATE EDUCATION 114
Vasiuk N., Rozhkova M.
THE JURISDICTION OF THE EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS CONCERNING THE INTERPRETATION OF THE CONVENTION FOR THE PROTECTION OF HUMAN RIGHTS AND FUNDAMENTAL FREEDOMS 118

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

— У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (регистр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).

— Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).

— Назва статті (регистр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.

— Анотація мовою статті та англійською мовою.

— Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.

— Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

— Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.

— Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файла з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.

— Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).

— Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Адреса редакції: 04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
для листування: 04112, м. Київ, а/с 61; economy_2008@ukr.net
Тел.: (044) 458-10-73, 223-26-28, 537-14-33

УДК 332.142.4

О. Ю. Бобровська,
д-р наук держ. упр., проф., завідувач кафедри економіки та регіональної економічної політики Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
А. С. Зєніна-Біліченко,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування, Дніпродзержинський державний технічний університет

ВРАХУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

O. Y. Bobrovska,
Ph.D. in Public Administration, Professor, Head of the Department of Economy and Regional Economic Policy Dnipropetrovs'k Regional Institute of Public Administration National Academy of Public Administration under the President of Ukraine
A. S. Zenina-Bilichenko,
Ph.D., assistant professor of organizational management and administration Dneprodzerzhinsk State Technical University

INCORPORATION OF STRUCTURAL CHANGES IN STRATEGY OF REGIONAL DEVELOPMENT

У статті досліджено і узагальнено напрями аналізу структурних зрушень регіональної економіки і чинники впливу на формування її структурної досконалості.

The article examines and summarizes trends and structural changes of the regional economy and factors of influence on the formation of structural perfection.

Ключові слова: регіональна економіка, темпи економічного зростання, соціально-економічні показники, валовий регіональний продукт, раціональна структура.
Key words: regional economics, economic growth, socio-economic indicators, gross regional product, rational structure.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Характерною рисою ефективної економіки регіонів є обсяги і рівень використання виробничих ресурсів та стійка динаміка результуючих показників економічної діяльності.

У сучасних умовах господарювання фактори економічного розвитку регіонів суттєво змінились. Якщо раніше економіка розвивалась за рахунок розширення відтворення виробничих ресурсів, у т.ч. потужностей, технологій, сировини, робочої сили, то тепер вирішення проблеми забезпечення сталості економічного розвитку все більше стає залежним від підвищення ефективності використання наявних виробничих ресурсів, їх обсягу, раціонального сполучення в процесах виробництва, побудови та дотримання обгрунтованої структурної політики розвитку видів економічної діяльності та ефективності управління. Впливовим чинником підвищення темпів економічного розвитку стає врахування структурно-формуючих процесів діяльності, що створюють умови підвищення ефективності використовуємих ресурсів за рахунок збалансованості, гармонізації і сполучення параметрів і характеристик елементів процесів економічної діяльності, що забезпечують її системну цілісність економічного розвитку. Означені чинники визначають конкурентоспроможність продукції, товарів і послуг та суттєво впливають на обсяги і темпи створення економічних благ. Розуміння значущості визначених чинників актуалізує необхідність аналізу показників структурних змін в економічній діяльності регіонів з метою врахування їх тенденцій і динаміки в структурній політиці і в стратегіях економічного розвитку з метою ліквідації структурного дисбалансу і недопущення структурних зрушень, що гальмують і негативно впливають на темпи зростання економіки регіонів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблемам структурних трансформацій присвячені праці зарубіжних і вітчизняних вчених Й. Шумпетера, Д. Норта, С.А. Єрохіна, А.О. Амоші, С.С. Аптекара, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Мельник та інших, які пов'язують структурні зміни із глобалізацією світового розвитку, інтернаціоналізацією світового господарства, інноваційними змінами у системі державного управління і розбудовою інституційної архітектоніки структурного реформування економіки, [1; 2] забезпеченням національної безпеки та національних інтересів [3] і її сутнісними характеристиками [2]. Втім, питання побудови раціональної структури ринкових регіональних господарюючих систем, формування інформаційно-аналітичної бази аналізу їх структурних трансформацій на регіональному рівні, врахування його ролі у формуванні політики структурних перетворень і його методичного забезпечення поки залишаються невирішеними.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Узагальнити і визначити напрями та показники структурних зрушень регіональної економіки для їх аналізу і врахування при розробці та обгрунтуванні Стратегій і Планів розвитку регіонів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Економічна система регіону представляє собою сукупність галузей і сфер, взаємопов'язаних суспільним поділом праці, які в процесі свого розвитку накопичують економічні блага, формують і відтворюють його економічний, соціальний і інший види потенціалу.

Структура економічної системи регіону віддзеркалює її внутрішню побудову: територіальну, галузеву, видову,

Таблиця 1. Динаміка основних соціально-економічних показників Дніпропетровської області

Назва показника	Роки				Середня величина
	2007	2008	2009	2010	
Чисельність наявного населення	1	1,40	1,39	1,37	1,28
Кількість зайнятого населення	1	1,0	0,97	0,99	0,98
Наявний доход населення на одну особу	1	0,96	1,03	-	0,99
Витрати населення у розрахунку на одну особу	1	0,96	1,02	-	0,995
Середньомісячна заробітна плата	1	1,28	1,35	1,63	1,295
Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах)	1	1,5	1,3	1,63	1,33
на одну особу	1	1,48	1,33	1,66	1,34
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг)	1	1,38	1,0	1,52	1,2
на 1 особу	1	1,38	1,02	1,55	1,22
Експорт товарів і послуг на 1 особу	1	0,9	0,04	-	0,33
Імпорт товарів і послуг на 1 особу	1	1,28	0,53	-	0,87
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах) на 1 особу	1	0,87	0,64	-	0,82
Кількість зареєстрованих безробітних	1	1,02	1,55	1,43	1,23
Прямі іноземні інвестиції в обл. на 1 особу	1	1,09	1,05	1,08	1,054

виробничу, соціальну, демографічну та процеси діяльності, які пов'язані між собою тісними взаємозв'язками і відносинами. Результатом їх взаємодії стає створення матеріально-речовинної і інституційної бази економічного розвитку. У межах існування економічної системи і плину її процесів збагачуються їх соціально-економічні характеристики і формуються темпи їх зростання та визрівають умови для переходу стану системи в нову якість.

Важливими характеристиками раціональної структури економіки слід розглядати і рівень кооперації та спеціалізації, форми корпоративної співпраці і корпоративного партнерства, сучасність використовуємих організаційних форм суспільної праці та інші впливові чинники в галузевому і регіональному просторі економіки. Потужним і ключовим чинником і каталізатором соціально-економічного розвитку регіону стає і збалансована галузева видова та інституційна структура економіки.

Однак темпи економічного зростання, які є узагальненими показниками економічної міцності ще не є гарантією довгострокового розвитку. Особливістю економічних благ є те, що в них входять не тільки результати поточної діяльності, а й елементи суспільного багатства, які накопичені за весь попередній період існування регіону чи країни. Вирішення багатьох завдань стає можливим за умови раціональної структури економічної системи, повного використання наявних ресурсів, інноваційних технологій, інтелектуальних управлінських методів господарювання та інших чинників.

У підтримці збалансованого розвитку економічної системи регіонів важлива роль належить його інформаційно-аналітичному забезпеченню, що обумовлює необхідність застосування системного аналізу динаміки її змін. Неможливо ефективно управляти будь-якою системою, явищем чи об'єктом не маючи про нього всебічної і глибокої інформації. Специфіка сучасних проблем управління, напрями, пов'язані зі структурними елементами керованих систем, їх раціональною побудовою і здатністю трансформуватись

Таблиця 2. Ланцюгові темпи росту продукції, випускаємої окремими галузями промисловості області і ВРП за період 2004—2012 рр.

Назва галузі промисловості		Роки								Середній темп росту
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Індекс ВРП	111,0	107,3	108,0	105,3	97,3	83,5	105,8	103,8	-	102,75
Індекс промислової продукції	110,3	107,4	108,4	106,6	91,4	79,0	116,1	105,4	102,2	103,08
в т.ч.										
Добувна промисловість	105,0	112,5	107,3	106,7	94,3	87,5	112,	101,9	103,8	103,40
Переробна промисловість	112,5	106,4	108,6	106,8	90,3	73,7	118,2	106,6	100,9	102,85
з неї										
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	120,8	118,7	111,0	109,2	101,3	86,9	97,9	107,4	107,4	106,65
Легка промисловість	123,6	107,7	87,3	97,8	101,0	78,4	141,0	126,0	118,6	107,85
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	65,8	90,3	96,2	108,8	120,4	56,5	96,9	104,9	88,6	90,51
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	119,6	119,4	123,4	129,2	111,4	81,4	104,3	103,4	102,1	111,48
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння	115,4	100,7	100,9	93,8	87,9	85,8	123,8	95,0	97,0	100,41
Хімічна та нафтохімічна промисловість	120,7	116,2	96,8	105,0	97,3	81,8	108,6	97,7	101,9	103,01
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	129,6	120,9	121,6	119,8	106,1	64,7	117,5	116,8	101,65	112,13
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	106,4	10,6	111,1	106,7	84,2	73,9	114,1	100,6	100,9	99,7
Машинобудування	125,8	119,7	96,3	103,9	106,6	61,3	161,7	126,1	97,6	112,68
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	95,8	105,4	113,6	101,1	99,8	83,6	122,5	115,0	104,7	104,60

Таблиця 3. Продуктивність праці одного працюючого

Показники	Роки		
	2009	2010	2011
ВРП усього у фактичних цінах, млн грн.	93331	116136	139559
ВРП у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах, грн./год.	64912,3	81094,9	9768,3
Темпи росту ВРП на одну особу, у відсотках до попереднього року	83	126,31	120,04
Зайняте населення працездатного віку, тис. чол.	1437,8	1432,1	1429,2
Темпи росту зайнятості населення, у відсотках	98,5	99,6	99,8
Питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів	25,3	25,1	24,7
Питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів, у розрахунку на 1 особу, грн./чол.	17,596	17,527	17,282
Темпи зниження, у відсотках	-	99,6	98,6

Таблиця 4. Структура господарюючих суб'єктів за організаційними формами

Назва організаційно-правових форм	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
Всього господарюючих суб'єктів, кількість	9917	10067	10259	10402	10532
Всього господарюючих суб'єктів, %	100	100	100	100	100
з них:					
Акціонерні товариства, всього	2536,00	2469,00	2421,00	2349,00	2283,00
Акціонерні товариства, %	25,57	24,52	23,59	22,58	21,67
Асоціації, всього	152,00	164,00	182,00	189,00	193,00
Асоціації, %	1,53	1,62	1,77	1,81	1,83
Корпорації, всього	79,00	79,00	81,00	88,00	88,00
Корпорації, %	0,79	0,78	0,78	0,84	0,83
Заклади і установи, всього	8,00	13,00	42,00	51,00	53,00
Заклади і установи, %	0,08	0,13	0,40	0,49	0,50
Фермерські господарства, всього	4000,00	4045,00	4053,00	4046,00	4009,00
Фермерські господарства, %	40,33	40,18	39,50	38,89	38,06
Громадські організації та інші, всього	3042,00	3197,00	3380,00	3579,00	3806,00
Громадські організації та інші, %	30,67	31,75	32,94	33,40	36,13

відповідно до змін і вимог оточуючого середовища. Головне призначення аналізу оцінки структурної збалансованості економічної системи регіону для цілей ефективного управління, в першу чергу, повинно визначатись не математичними формулами розрахунків показників структури економіки, а концептуалізацією його цілей, завдань, обраними підходами, методами, установами, правилами та їх змістовним методологічним інструментарієм.

Згідно з терміном "структурний аналіз", архітектура економіки регіону повинна бути представлена кількісними характеристиками і їх описом, але враховуючи їх множину і обмеженість даних регіональної статистики на першому кроці аналізу, за доцільне слід визнати виокремлення стану структури економіки за динамікою показника сукупного суспільного продукту — валового регіонального продукту (ВРП) загалом і в розрахунку на душу населення і ресурсів, які були задіяні у формуванні цих показників.

Досліджуючи питання побудови раціональної структури економічної системи регіону, слід визначити і сутнісні характеристики усіх її складових. До останніх у межах здійсненого дослідження були віднесені виробничі ресурси, структура суб'єктів господарювання та результати діяльності галузей промисловості. І хоч вони представляють тільки частку впливових структурних чинників, вони є її вагомими складовими. Крім статистичних даних, результати структурних перетворень передбачаються структурною політикою держави, політикою структурних перетворень, програмами структурної перебудови, цільовими програмами, національними і регіональними проектами та іншими інституційними інструментами і важелями впливу. Протягом 1999—2009 рр. в Україні було прийнято 21 стратегію розвитку регіонів [2]. Але, як свідчать виявлені тенденції їх економічного розвитку, запроваджувані державні і регіональні заходи поки не забезпечили очікуваний результат.

Спроба безпосереднього відстеження динамізму результатів функціонування регіональної економіки із динамікою структурних змін виробничих ресурсів та їх порівняльний аналіз була зроблена на прикладі Дніпропетровської області. У складі аналізуємих чинників розглянуто динаміку показників соціально-економічного розвитку, динаміку і структуру валового регіонального продукту, обсяги реалізованої продукції та існуючі зв'язки між показниками результатів використання ресурсної бази з показниками структурних змін.

Динаміка основних соціально-економічних показників області, наведена в таблиці 1, не проілюструвала стійку динаміку зростання економіки. А темпи зростання валового регіонального продукту на одну особу були меншими, ніж темпи росту заробітної плати.

Втім, аналіз зміни структури ВРП і обсягів виробництва за галузями промисловості Дніпропетровської області за 2004—2011 роки, наведений в таблиці 2, засвідчив, що економічним підсумком роботи промисловості за 2004—2012 рр. стало зростання середніх темпів виробництва продукції відносно базового року на 3,08%. Воно спостерігалось практично в усіх галузях промисловості. При цьому середній темп зростання ВРП склав 2,75%, що на 0,33% менше, ніж загальні темпи росту промисловості.

Достатньо успішними за аналізуємий період були показники виробітку ВРП на одного працюючого (табл. 3). Зменшувалась питома вага і витрат паливно-енергетичних ресурсів.

Суттєві зміни в економічному просторі відбулись і в структурі господарюючих суб'єктів. Так, "вертикальна" структура господарюючих суб'єктів області за організаційними формами, надана в таблиці 4, ілюструє, з одного боку, стабільне збільшення їх загальної кількості, але при цьому спостерігається зменшення господарюючих суб'єктів у ключових галузях промисловості і сільському господарстві.

Таблиця 5. Темп зміни структури господарюючих суб'єктів Дніпропетровської області за 2006—2010 роки

Назва організаційно-правових форм	Темп росту				Середній темп росту
	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	
Всього господарюючих суб'єктів,	1,05	1,05	1,03	1,02	1,04
з них:					
Акціонерні товариства	0,92	0,94	0,94	0,95	0,94
Асоціації	1,02	1,06	1,01	1,00	1,02
Корпорації	0,95	0,98	1,05	0,98	0,99
Заклади і установи	1,54	3,09	1,18	1,02	1,71
Фермерські господарства	0,96	0,96	0,97	0,97	0,96
Громадські організації та інші	1,00	1,01	1,03	1,04	1,02
Із загальної кількості господарюючих суб'єктів:					
державних підприємств	0,92	0,93	0,94	0,95	0,94
комунальних підприємств	0,95	0,95	0,97	0,98	0,96

Кількісні зміни в промисловості і сільському господарстві господарюючих суб'єктів супроводжувались і змінами їх питомої ваги у загальній кількості суб'єктів господарювання в економіці області (табл. 5). При цьому, попри прогресивність такої організаційної форми господарювання, як акціонерні товариства, їх кількість зменшилась за 5 років з 25,5% до 21,67%, фермерські господарства зменшились з 40,33% до 38,06%. Водночас "швидкість" зміни їх питомої ваги залишилась практично рівномірною (табл. 5).

Однак множина організаційно-правових форм суб'єктів господарювання ще не свідчить, що вони однаково ефективні для економіки України, регіону чи працюючих у них найманих робітників. Тому, необхідно здійснювати аналіз впливу кожної галузі й по кожній із форм господарювання та визначати їх вплив на рівень зростання обсягу виробництва на 1-го працюючого. Це надасть можливість обирати та підтримувати появу і функціонування найбільш ефективних з них.

Оцінка результатів структурних змін по результуючим показникам промисловості області не може бути повною без врахування тенденцій змін цін виробників продукції, які представлені в табл. 6.

Таблиця 6. Середні індекси цін

Назва галузі промисловості	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	111,93	123,06	106,53	112,55	112,87
Добувна промисловість	113,85	132,87	102,23	129,66	119,82
Переробна промисловість	110,58	120,88	108,78	110,10	109,39
з неї:					
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	109,71	112,13	111,55	109,48	106,37
Легка промисловість	103,48	107,60	107,17	104,82	106,53
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	104,05	110,69	105,79	101,63	110,88
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	101,88	110,58	106,59	105,93	104,83
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння	111,53	114,41	118,82	118,26	117,66
Хімічна та нафтохімічна промисловість	108,66	125,78	113,98	104,71	111,63
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	120,11	120,15	103,47	102,99	109,21
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	113,88	137,56	107,29	115,08	111,71
Машинобудування	106,56	114,39	104,20	107,13	105,63
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	117,11	127,27	99,92	114,10	119,71

Дані, наведені в таблиці 6, показують, що індекси цін за період 2007—2011 рр. мають стійку тенденцію до зростання. Тобто, зростання обсягів виробництва та реалізації продукції в області відбувалось переважно за рахунок зростання цін. При цьому темпи зростання цін суттєво перевищували темпи зростання обсягів виробництва.

Порівняння тенденцій росту основних соціально-економічних показників економіки області і результуючих економічних показників галузей регіональної економіки засвідчує їх недостатню участь у формуванні сталості економічного розвитку. Водночас визначення залежності величини валового регіонального продукту на одного працюючого за допомогою парної кореляційно-регресивної моделі (розрахунків коефіцієнту еластичності), що здійснювалось за формулою (1), від показників ефективності використання основних фондів, обігових коштів і чисельності зайнятого населення показало тісний зв'язок, пряму залежність і суттєвий вплив підвищення ефективного використання ресурсів на темпи його зростання. Так, наприклад, за рахунок збільшення показника обігу оборотних коштів в області на 1%, ВРП міг бути збільшеним на 1,24%; зниження кількості безробітних підвищило б величину ВРП на суму, яку здатна створити кількість людей, що отримали статус працюючих. При цьому зменшаться витрати держави на виплату безробітним фінансової допомоги. Величина зростання ВРП від збільшення на 1% економічно активного населення складе 1,013%.

$$E = f'(x) \cdot \frac{x}{y} = \frac{b \cdot \bar{x}}{a + b \cdot \bar{x}} \qquad (1),$$

де $b = \frac{y \cdot x - \bar{y} \cdot \bar{x}}{x^2 - \bar{x}^2}$; $a = \bar{y} - b \cdot \bar{x}$.

Збільшення продуктивності праці працюючих на 1% може збільшити ВРП на 1,004%.

Вищезазначене свідчить, що нерівномірні і незбалансовані структурні зміни в економіці регіону суттєво знижують темпи руху процесів економічного розвитку. Їх більш глибоке вивчення, аналіз і врахування в Стратегіях і Планах структурної політики дозволить суттєво впливати на темпи економічного розвитку шляхом здійснення обгрунтованих структурних заходів.

Активізація структурних позитивних змін і оцінка адекватності структурних зрушень концепції сталого розвитку обумовлює необхідність удосконалення методології системного структурного аналізу елементів економіки регіону, оцінки тенденцій розвитку інституцій, які впливають на цей процес (структура власності, структура регіональних, у тому числі фондових ринків, система ціноутворення, система кредитування) з врахуванням ефективних рамок структурних перетворень, які повинні якісно моніторуватися й знаходитись під постійним контролем.

ВИСНОВКИ

Порівняння основних соціально-економічних показників ряду областей України показало, що кожен регіон має свою економічну специфіку, свою секторальну структуру, має переважання того чи іншого сектора економіки, власну логіку розвитку, різний рівень централізації і децентралізації регіональної влади, відрізняється динамікою попиту і продуктивністю праці і своїми можливостями зростання. Тому механізм формування й підтримки рівня структурної досконалості та напрями структурної перебудови також будуть відрізнятись.

Визначення раціональних структурних параметрів регіональної економіки дозволить створити й обгрунтувати межі стійкості економіки до зовнішніх умов і побудувати механізм її забезпечення. Підтримка раціонального рівня структурної організації економічних систем регіонів, зокрема матеріального виробництва, соціальної та інших сфер будуть сприяти зниженню виникаючих проблем розвитку, зменшенню впливу руйнівних сил; уможливлять збалансування усіх видів ринків; призведуть до підвищення регіональної й міжрегіональної кооперації та зміцненню регіональних й міжрегіональних зв'язків; та виявлять нові фактори успіху.

Подальшими напрямами досліджень вирішення проблем ефективної структурної модернізації економічних систем регіонів та їх промислового комплексу повинна стати розробка методичних засад побудови структурних пропорцій розвитку, розробка моделі їх регулювання й оновлення з метою запровадження та ефективного використання структурних чинників подальшого соціально-економічного розвитку.

Література:

1. Амоша О.І. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монограф.; [О.І. Амоша, С.С. Аптекар, М.Г.Білопольський, С.І. Юрій та ін.]/ ІЕПНАН України, ТНЕУ МОНМС України. — Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2011. — 848 с.

2. Мельник А.Ф. Система інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки: сутність, характеристики та проблеми формування. / А.Ф. Мельник // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — 2012. — № 2. — С. 7—18.

3. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (Теоретико-методологічний аспект). Наукова монографія/ С.А. Єрохін. — К.: Видавництво "Світ знань", 2002. — 528 с.

4. Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. — Режим доступу: http://www.dneprstat.gov.ua/

Стаття надійшла до редакції 27.03.2013 р.

УДК 332.122

В. П. Приходько,
д. е. н., с. н. с., заступник Голови Закарпатської обласної державної адміністрації

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ

V. Prikhodko ,
PhD, Senior Scientist, Deputy Head of the Transcarpathian Regional State Administration

GOVERNMENT REGULATION AS A NECESSARY CONDITION OF ECONOMIC SECURITY REGIONS

У статті розглянуто необхідність державного регулювання для забезпечення економічної безпеки регіонів. Визначено загрози економічної безпеки регіону. Розглянуто основні причини, що зумовлюють виникнення загроз економічній безпеці. Встановлено негативні тенденції трансформаційних змін у структурі економіки регіонів України.

The article describes the need for government regulation to ensure the economic security of the regions. Identified threats to the economic security of the region. The main reasons for the emergence of threats to economic security. Found negative trends transformational change in the economic structure of the regions of Ukraine.

Ключові слова: державне регулювання, економічна безпека регіонів, загрози, регіон, трансформаційні зміни.
Key words: government regulation, the economic security of the region, threats, region, transformational change.

ВСТУП

Сьогодні, на етапі трансформації української економіки, стає очевидною згубність продовження курсу на ліквідацію системного державного регулювання економіки, тому відчувається необхідність корегування стратегії й тактики реформ у напрямі посилення державного регулювання економічної безпеки країни й регіонів.

Держава в умовах сучасного ринкового господарства виконує важливі функції стимулювання розвитку виробництва та зростання добробуту населення, підвищення якості життя. Для цього вона зобов'язана не тільки забезпечувати все необхідне для нормального функціонування ринкової конкуренції, захищати законні права громадян і підприємств, а й допомагати господарюючим суб'єктам адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, створювати сприятливі умови для активізації їх виробничої діяльності.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою дослідження є визначення необхідності державного регулювання для забезпечення економічної безпеки регіонів.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань дослідження: визначення загроз економічної безпеки регіону; розгляд основних причин, що зумовлюють виникнення загроз економічній безпеці; встановлення негативних тенденцій трансформаційних змін у структурі економіки регіонів України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам державного регулювання економічної безпеки регіонів присвятили свої праці відомі вчені, зокрема: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Е.А. Олейников, В.А. Предбородський, В.К. Сенчагов, Б.І. Суховірський, Н.М. Яценко та інші.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Україна не так давно стала на шлях формування демократичного громадянського суспільства та ринкового господарювання. Проблеми економіки, подолання кризових явищ вимагають підвищення ролі держави та активізації її діяльності в напрямі формування принципів, визначення стратегічних цілей, економічних реформ, засобів та інструментів саме довгострокової політики.

Трансформаційні процеси в Україні, здійснення радикальних реформ, на базі яких буде забезпечено уникнення загроз національній безпеці, передбачають всебічний комплексний розвиток регіонів, раціоналізацію регіональних господарських систем.

Регіон як частина території країни, відмінна від суміжних територій, з певним поєднанням природно-географічних, соціально-економічних, демографічних, національно-культурних, екологічних та інших ознак, характеризується єдністю і цілісністю, комплексністю та певною виробничою спеціалізацією. У регіонах концентруються інтереси держави, вітчизняних і зарубіжних підприємств, організацій [6].

Розвиток регіонів, регіональних господарських систем значною мірою залежить від ефективності механізмів державного регулювання регіональної політики, під якою слід розуміти сукупність заходів, що здійснюються державою у сфері комплексного розвитку регіонів країни відповідно до їх поточних і стратегічних цілей. Ці заходи спрямовуються на стимулювання ефективного розвитку продуктивних сил регіонів, раціональне використання їх ресурсного потенціалу, забезпечення екологічної безпеки, удосконалення територіальної організації суспільства і на цій основі — створення умов для забезпечення економічної безпеки регіонів та держави.

Державне регулювання забезпечення безпеки регіону є органічною складовою механізмів її забезпечення та спрямоване як на забезпечення всебічного розвитку регіонів, так і на збереження територіальної цілісності держави. Здійснення першого напряму відбувається завдяки чіткому розмежуванню повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. За умови вдалого, науково обгрунтованого розподілу повноважень підвищується правова відповідальність усіх сторін за вирішення завдань забезпечення економічної безпеки регіонів і комплексного розвитку територій. При здійсненні другого напряму державного регулювання регіональної політики визначальним є принцип дотримання пріоритетів загальнодержавного значення, органічної єдності комплексного розвитку регіонів і країни в цілому [1].

Всебічно обгрунтовані методи та механізми державного регулювання економічної безпеки регіону мають базуватися на врахуванні та оптимальному поєднанні загальнодержавних, регіональних і місцевих інтересів. Причинами й аргументами на користь проведення політики регіональної безпеки є різні рівні розвитку регіонів і наявність специфічних регіональних проблем. Враховуючи масштаби території України, неоднаковий природно-ресурсний потенціал різних регіонів, відмінності у розміщенні їх продуктивних сил, особливості політичних поглядів населення, різницю у рівні зайнятості, потреба у проведенні всебічно обгрунтованої політики регіональної безпеки є очевидною.

Протилежним поняттю "регіональний інтерес" є поняття "загроза економічній безпеці регіону", під якою розуміється сукупність умов і факторів, дія яких впливає на функціонування та розвиток економіки регіону.

До загроз економічної безпеки регіону можна віднести:

— зміну рівня і структури доходів та витрат населення;

— зміну демографічної ситуації;

— зростання соціальної напруженості в суспільстві;

— зміну рівня економічної активності населення;

— зростання бідності;

— зміну рівня добробуту населення;

— спад виробництва;

— структурну реформованість економіки;

— зниження курентоспроможності продукції регіону;

— низький рівень оновлення основних фондів;

— зміну стану науково-технічного потенціалу;

— зміну рівня інвестиційної активності;

— зміну рівня відкритості економіки;

— нераціональну структуру регіонального бюджету;

— зниження ефективності регіональної системи оподаткування;

— залежність від імпорту стратегічних ресурсів;

— криміналізацію економіки;

— загрозу зміни екологічної ситуації.

До основних причин, що зумовлюють виникнення загроз економічній безпеці через регіональні чинники, можна зарахувати:

— наявність у регіонах негативних соціальних наслідків структурної перебудови економіки, якої потребують національні інтереси;

— незабезпечення регіонами виконання заходів у національних програмах, які мають ресурсну підтримку з боку держави;

— відсутність умов та механізмів забезпечення рівних стартових можливостей життєдіяльності населення з урахуванням мінімальних гарантій держави та бюджетної забезпеченості одного мешканця;

— незбалансованість формування та здійснення регіональних програм і цільових державних програм підтримки конкретних регіонів;

— відсутність балансу інтересів у системі "центр-регіон";

— зростання кількості депресивних регіонів;

— критичний стан малих міст та сіл, шахтарських поселень у районах закриття вугільних шахт та відсутність ефективних заходів щодо їх відродження та підтримки;

— відсутність державної підтримки регіонів, які мають стратегічне значення;

— нечітка визначеність обов'язків, прав, повноважень та відповідальності між центром і регіонами;

— неефективний міжрегіональний розподіл праці, недосконалість механізму використання трудових ресурсів, несформованість регіональних ринків праці [4].

Державне регулювання та реалізація політики регіональної безпеки в Україні є основою трансформації економіки, яка зумовлена становленням державності України та розпадом єдиного народногосподарського комплексу СРСР, лібералізацією економічної діяльності, що призвело до необхідності встановлення нових господарських зв'язків як усередині держави, так і за її межами, необхідністю створення національного господарського комплексу на базі ефективного використання наявних ресурсів, переваг територіального розподілу праці та ринкових засад господарювання.

У перші роки незалежності здебільшого були закладені наукові та правові основи такої політики, які суттєво не змінили реальну ситуацію в державі. Тим часом на фоні прогресуючої економічної кризи між регіонами України продовжували зростати диспропорції не тільки економічного, а й демографічного, соціального, екологічного характеру.

Зокрема, за офіційними даними, з 1996 до 2006 років різниця між максимальним і мінімальним значенням показника випуску промислової продукції на душу населення у регіонах зросла з 2,68 до 6,23 рази, а частка п'яти найменш промислово розвинутих регіонів у загальному обсязі виробництва становила відповідно, 6,08 % — у 1996 р., 6,75 % — у 2006 р. У 2001 р. різниця між найвищим та найнижчим рівнем доходів на душу населення становила 6,86 рази, а в 2006 р. скоротилася до 2,26 рази [3].

У 90-ті роки минулого століття окреслилися як загальні, так і специфічні тенденції трансформаційних змін у структурі економіки регіонів України. До загальних належать:

— зменшення обсягів виробництва у реальному секторі економіки, який становить фундамент економічного виробництва, виступає основою створення продукту і доходу. Особливо це стосується галузей матеріального виробництва, зокрема промисловості, сільського господарства, будівельної індустрії;

— недостатній розвиток галузей і виробництв, що є споживачами високих технологій, наукоємного виробництва;

— деформації у процесі відтворення основного капіталу, низька частка його чистого нагромадження, що пов'язане з віковою структурою основних фондів;

— скорочення зайнятості у переважній більшості сфер економічної діяльності, зростання рівня прихованого безробіття;

— зростання частки галузей, які надають послуги: транспорту, зв'язку, житлово-комунального господарства, загальної комерційної діяльності;

— збільшення питомої ваги зайнятих у сільському господарстві, особливо в особистому підсобному, що є захисним засобом створення особистого доходу. Проте така форма зайнятості призводить до регресу, оскільки в умовах кризи цього сектора здебільшого не набуває товарної форми, а споживається самими ж виробниками та членами їх сімей [5].

Негативні тенденції в розвитку регіонів потребують комплексного підходу до їх подолання, активізації трансформаційних процесів, спрямування їх на вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Важливим та необхідним стає оптимальне поєднання всієї множини об'єктів природи, суспільства і забезпечення такої територіальної організації їх функціонування, при якій регіональні природно-суспільні системи мали б стабільну здатність до стійкого розвитку та відтворення. Оскільки всі регіони в країні безпосередньо або опосередковано взаємопов'язані, то економічні трансформації зміни економічної ситуації в одному з них позначаться на економічній ситуації в інших.

Необхідною умовою забезпечення економічного зростання та регіональної безпеки є перебудова управління регіональним розвитком у напрямі розширення прав і самостійності регіонів щодо вирішення багатьох питань економічного й соціального характеру. Основу має становити загальнодержавний рівень управління регіональним розвитком, якому належить забезпечувати входження України у світовий економічний процес, впровадження нововведення з урахуванням територіальних відмінностей, розробку генеральних напрямів соціально-економічного розвитку з визначенням його основних регіональних відмінностей [7].

Забезпечення економічної безпеки, стабільного економічного прогресу вимагає посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів у регіонах. Це стосується, насамперед, управління товарними потоками, впровадження інноваційних технологій і процесів, створення умов для задоволення інтересів власного товаровиробника, відновлення традиційних та створення нових ринків збуту — товарів і послуг. Основу регіональних економічних інтересів та забезпечення регіональної безпеки мають становити економічна ефективність і соціальна доцільність функціонування господарських структур у регіонах незалежно від форм власності. Пріоритетною в кризовий період повинна стати діяльність зі створення суб'єктами господарювання конкурентоспроможного продукту.

Регіональна ланка управління має забезпечувати створення належних умов для проживання населення, ефективного використання територіальних ресурсів, наявного промислового потенціалу, розвитку взаємовигідних міжрегіональних виробничих відносин. Саме в регіонах реалізується принцип економічної самостійності, оскільки в них задовольняється основна частина матеріальних і духовних потреб людини. Регіони формуються як відповідні комплекси, збалансовані за природно-ресурсною, демографічною, виробничою, соціальною та екологічною підсистемами, що визначають відповідну регіональну спеціалізацію [2].

Отже державне регулювання забезпечує регіональну економічну безпеку господарських систем та регіональний розвиток господарств країни в цілому. Але в свою чергу це потребує проведення глибоких наукових досліджень теоретичного і практичного характеру в розробці механізмів державного регулювання.

ВИСНОВКИ

Сьогодні, на етапі трансформації української економіки, стає очевидною згубність продовження курсу на ліквідацію системного державного регулювання економіки, тому відчувається необхідність корегування стратегії й тактики реформ у напрямі посилення державного регулювання економічної безпеки країни й регіонів.

До загроз економічної безпеки регіону можна віднести:

— зміну рівня і структури доходів та витрат населення;

— зміну демографічної ситуації;

— зростання соціальної напруженості в суспільстві;

— зміну рівня економічної активності населення;

— зростання бідності;

— структурну реформованість економіки;

— зниження курентоспроможності продукції регіону;

— низький рівень оновлення основних фондів та інші.

До основних причин, що зумовлюють виникнення загроз економічній безпеці через регіональні чинники, можна зарахувати:

— наявність у регіонах негативних соціальних наслідків структурної перебудови економіки, якої потребують національні інтереси;

— незабезпечення регіонами виконання заходів у національних програмах, які мають ресурсну підтримку з боку держави;

— відсутність умов та механізмів забезпечення рівних стартових можливостей життєдіяльності населення з урахуванням мінімальних гарантій держави та бюджетної забезпеченості одного мешканця та інші.

Основні негативні тенденції трансформаційних змін у структурі економіки регіонів України:

— зменшення обсягів виробництва у реальному секторі економіки, який становить фундамент економічного виробництва, виступає основою створення продукту і доходу. Особливо це стосується галузей матеріального виробництва, зокрема, промисловості, сільського господарства, будівельної індустрії;

— недостатній розвиток галузей і виробництв, що є споживачами високих технологій, наукоємного виробництва та інші.

Отже, державне регулювання забезпечує регіональну економічну безпеку господарських систем та регіональний розвиток господарств країни в цілому.

Література:

1. Предбородський В.А. Економічна безпека держави: монографія / В.А. Предбородський. — К.: Кондор, 2005. — 391 с.

2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая)/ В.К. Сенчагов; Ин-т экономики РАН. — М.: Финстатинформ, 2002. — 128 с.

3. Статистичний щорічник України за 2006 рік. — К.: Консультант, 2007. — 632 с.

4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004—2015 роки) / авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон.прогнозування НАУ України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. — К.: ВЦ Держкомстату України. — 416 с.

5. Суховірський Б.І. Регіональна стратегія економічного розвитку України (теоретичні та практичні основи геоекономіки) / Б.І. Суховірський. — К.: КНЕУ, 2000. — 154 с.

6. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / под ред. Е.А. Олейникова. — М.: Экзамен, 2004. — 768 с.

7. Яценко Н.М. Регіональна економічна безпека у контексті національної економічної безпеки / Н.М. Яценко // Актуальні проблеми економіки. — 2002. — № 3—6. — С. 10—18.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2013 р.

УДК 658.8

О. Є. Кузьмін,
д. е. н., професор, заслужений працівник народної освіти України,
директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту,
завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка"
Н. А. Городиська,
аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка"

ТИПОЛОГІЯ ІНЖИНІРИНГУ ТА ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЙОГО ВИДІВ

O. Kuzmin,
doctor of economics, professor, director of Educational-scientific institute of economy and management,
Lviv Polytechnic National University
N. Gorodyska,
postgraduate of department of management and international enterprise Lviv Polytechnic National University

THE TYPOLOGY OF ENGINEERING AND THE SEMANTIC CHARACTERICTICS OF ITS KINDS

У статті систематизовано і розвинуто типологію інжинірингу, а також надано змістовну характеристику кожному із його видів, які виокремлені в межах типології. Це дає змогу скласти уявлення про різноманіття його видів та спростити їхній вибір під час прийняття різних управлінських рішень як інжинірингових підприємствами, так і замовниками інжинірингових послуг.

The article systematizes and develops the typology of engineering as well as gives substantial characteristics to each of its kinds, distinguished within this typology. This allows us to get an idea of the diversity of its types and simplify their choice while making management decisions by both various engineering enterprises and customers of engineering services.

Ключові слова: інжиніринг, інжинірингові проект, інжинірингові підприємства, типологія.
Key words: engineering, engineering project, engineering's enterprises, classification.

ВСТУП

Розвиток вітчизняної економіки протягом останніх років свідчить про необхідність її системної трансформації. У цих умовах першочерговим завданням, яке потребує вирішення вітчизняними підприємствами різних сфер діяльності, в першу чергу промисловості, є оновлення виробничих потужностей, насамперед технологічних процесів, з акцентом на інноваційний сценарій, тобто впровадження технологічних інновацій. Створення сприятливого інноваційного середовища залежить від низки чинників, зокрема розвитку не тільки переробних та складальних виробництв, але й формування науково-технічних центрів, а також освітніх кластерів, які повинні будувати економіку, використовуючи не лише чужі технологічні надбання, а й створюючи свої власні технології. У всьому цьому одну із ключових ролей повинні відігравати інжинірингові підприємства та інжиніринг як окремий напрямок підприємницької діяльності. Саме інжиніринг є своєрідним мостом між створюваними технологіями та їхнім застосуванням у виробництві, відтак це важливий інструмент стратегічного розвитку будь-якого промислового підприємства. Щоб його повноцінно використовувати для підвищення проектно-конструкторського та інноваційно-технологічного потенціалу, слід мати систематизовану інформацію про різні його види, а також розуміти змістове наповнення кожного із них.

Вивчення та узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що сьогодні сфера інжинірингу включає надзвичайно різноманітні роботи і послуги, що доволі грунтовно розкрили у своїх роботах чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. Альтшулера, І. Балабанова, Р. Бірбраєра, Б. Данилишина, Є. Закірова, А. Зермінова, Л. Іванова, А. Кирилова, В. Кондратьєва, К. Литвинова, А. Люкшина, О. Редкіна, А. Румянцева, М. Синиці, Н. Стриха, Л. Таранюка, Д. Толкачова, В. Туринського, А. Фахрутдінова, А. Чуприни та багатьох інших. Це призводить до того, що існують також й різні види інжинірингу, систематизація яких на сьогодні здійснена недостатньо та не усі види охарактеризовані. Окрім того, у цій сфері є чимало суперечностей. Як наслідок, попри беззаперечне визнання важливості інжинірингу для будь-якої держави, через відсутність цілісної систематизації його видів відсутні фундаментальні передумови дослідження цього явища.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є систематизація і розвиток типології інжинірингу, а також надання змістової характеристики кожному із його видів, які виокремлені в межах типології.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ключовим суб'єктом у сфері реалізації інжинірингових проектів є працівник інжинірингової організації — інженер. Як визначено у роботі В. Кондратьєва [4, с. 27], сьогодні він виконує роль "вченого-будівельника", помагає будівельнику чи керує ним. Інженер знає, що будувати, як це робити і як слід управляти проектом. При цьому, об'єктом діяльності такого інженера у сучасних умовах є не тільки будівельні проекти, а й створення та функціонування транспортних систем, інформаційних, систем управління тощо.

Чимало видів інжинірингу виокремлено у праці В.М. Туринського, В.О. Іванова, Г.П. Бондаренка та В.М. Волощука [12, с. 51], зокрема технологічний, будівельний, комп'ютерний, консультативний, фінансовий, освітянський, комплексний та реінжиніринг. Недоліком цього підходу до типології видів інжинірингу є те, що авторами не наведено класифікаційної ознаки, за якою ці види виокремлено. Також очевидним недоліком є те, що змішуються різновиди інжинірингу за різними ознаками типології. Наприклад, будівельний інжиніринг може бути як комплексним, так і частковим. Окрім того, як свідчить вивчення теорії і практики, варто розрізняти поняття інжинірингу і реінжинірингу. Подібні висновки можемо зробити після вивчення роботи [11], де авторами виокремлено консультативний, технологічний, будівельний, фінансовий та повний інжиніринг. Аналіз змістового наповнення кожного із вказаних видів інжинірингу дає змогу заперечити доцільність здійснення такого поділу. Зокрема, вищезгаданими авторами фінансовий інжиніринг розглядається як "розроблення нових фінансових інструментів та операційних схем" [11]. Враховуючи співвідношення понять "інжиніринг" та "виробничий консалтинг", постає запитання, чи підприємство, яке спеціалізується на розробленні нових фінансових інструментів чи операційних схем для суб'єктів господарювання, за інших рівних умов може називатись інжиніринговим, а його діяльність — інжинірингом? Цілком очевидно, що в окремих випадках інжинірингове підприємство може в межах реалізації інжинірингового проекту надавати також консультаційні послуги фінансового характеру (зокрема, в межах комплексного інжинірингу), але самі по собі вони не є достатніми для того, щоб ідентифікувати організацію як інжинірингову, а вид діяльності — як інжиніринг.

Із урахуванням вищенаведеного, натомість, за рівнем комплексності доцільно виокремлювати комплексний та частковий інжиніринг. Сутність першого полягає у здійсненні усіх необхідних робіт і наданні усіх потрібних послуг, що необхідні для підготовки та забезпечення нормального перебігу виробництва. Такі роботи та послуги і можуть мати різносторонній характер, зокрема, вони можуть бути інженерно-розвідувальні, архітектурно-проектні, дослідницькі, розрахунково-аналітичні, будівельні, фінансові, комп'ютерні тощо. Але основною їхньою ознакою у цьому випадку буде те, що усі вони є частиною комплексного інжинірингового проекту, для реалізації якого може бути задіяне не тільки інжинірингове підприємство, але й різноманітні підрядні і субпідрядні організації. Частковий інжиніринг передбачає здійснення окремих робіт чи надання окремих послуг інженерного характеру, здебільшого щодо проектування об'єктів, розроблення планів будівництва, контролювання виконання робіт, надання чи розроблення технологій, розроблення проектів енергозбереження, водопостачання тощо.

У результаті огляду літературних джерел [6; 8] та узагальнення матеріалів діючих інжинірингових підприємств доцільно виокремлювати також за суб'єктним складом внутрішній і міжнародний інжиніринг. Під час внутрішнього інжинірингу контрагентами (надавачем і отримувачем інжинірингових послуг) є резиденти однієї країни. Міжнародний інжиніринг передбачає співпрацю суб'єктів господарювання різних країн, один із яких є інжиніринговим підприємством, а інший — замовником інжинірингових робіт і послуг.

Вивчення практики функціонування інжинірингових підприємств, а також огляд і узагальнення літературних джерел [7; 9—10] дає змогу наголосити на необхідності введення такої ознаки типології інжинірингу, як його спрямованість. З урахуванням цього варто виокремлювати внутрішній, зовнішній та комбінований інжиніринги. Під час внутрішнього інжинірингу усі необхідні роботи виконуються і послуги надаються власними силами замовника. Відтак, цей вид інжинірингу не передбачає залучення інжинірингового підприємства. Зовнішній інжиніринг є протилежністю внутрішнього — інжинірингова організація є ключовим суб'єктом інжинірингового проекту. Під час комбінованого інжинірингу реалізація частини інжинірингового проекту здійснюється власними підрозділами підприємства, натомість іншу його частину виконує інжинірингова організація.

Результати аналізу літературних джерел свідчать також про те, що розглядаються і види інжинірингу за етапами виробничого процесу. Так, у роботі [5] виокремлено передпроектний, проектний, післяпроектний та спеціальний інжиніринг. Перший різновид інжинірингу передбачає, наприклад, розроблення транспортної мережі, техніко-економічне обгрунтування майбутнього проекту, виявлення альтернативних варіантів удосконалення виробництва тощо. Проектний інжиніринг пов'язаний, зокрема, із підготовкою генерального плану будівництва, розроблення технічних специфікацій, проектних креслень тощо. Під час післяпроектного інжинірингу може здійснюватись нагляд за виробничим процесом, проведення випробувань та інші заходи. Спеціальний інжиніринг, за твердженням джерела, передбачає проведення економічних досліджень, юридичні процедури тощо. Вивчення цього підходу до типології інжинірингу також свідчить про те, що змішуються різновиди інжинірингу за різними ознаками типології. Зокрема, це стосується виокремлення спеціального інжинірингу. Як свідчить практика, проведення економічних досліджень чи виконання окремих юридичних процедур може супроводжувати як передпроектний, так і проектний та післяпроектний інжиніринг. Натомість виокремлення передпроектного, проектного та післяпроектного інжинірингу за етапами виробничого процесу заслуговує на увагу та має прикладне значення.

Комплексний, консалтинговий, технологічний, будівельний, фінансовий та консультативний інжиніринг виокремлено у роботі Е. Закірова [3, с. 32]. Відсутність ознаки типології, змішування в одному класі різних різновидів інжинірингу та інші обставини дають змогу спростувати авторський підхід до його типізації.

Вивчення міжнародної практики дозволяє зробити висновок про те, що на міжнародному рівні виокремлюють консультаційний, технологічний, будівельний (чи загальний), а також комплексний інжиніринг [4, с. 40]. Як вже зазначалось вище, у цьому випадку також спостерігається виокремлення різних різновидів інжинірингу за відмінними ознаками типізації, зокрема, врахування комплексного інжинірингу у цьому переліку. У цій же роботі автора [4, с. 43] згадано про інжиніринг "під ключ", інжинірингвий підряд та інжиніринг "під готову продукцію". Перший, за твердженням автора, передбачає "системну інтеграцію послуг від структурування проекту та фінансування до створення і експлуатації об'єкта". Інжинірингвий підряд — це надання замовнику платних інжинірингових послуг. Організування інвестування та створення об'єкта під фінансове забезпечення і майбутній грошовий потік є основним змістом, згідно з В. Кондратьєвим, інжинірингу "під готову продукцію". Недоліком цього авторського підходу до систематизації інжинірингу є відсутність ознаки типізації. Також незрозуміло, чому надання замовнику платних інжинірингових послуг (тобто інжинірингвий

підряд) не може бути складовою інжинірингу "під ключ" чи інжинірингу "під готову продукцію".

Вивчення літературних джерел дає змогу зробити також висновок про доцільність виокремлення за спеціалізацією галузевого та міжгалузевого інжинірингу. Якщо реалізуються інжинірингові проекти у конкретно визначеній галузі, а компанії спеціалізуються тільки на цьому, тоді йде мова про галузевий інжиніринг. Поряд із цим є інжинірингові підприємства, які можуть реалізовувати інжинірингові проекти у різних сферах економіки, відтак, такий інжиніринг можна назвати міжгалузевим. Володіючи інформацією про таку ознаку типізації, інжинірингові суб'єкти господарювання можуть обирати, у яких сферах працювати — чи в одній конкретно визначеній, чи у різних.

Узагальнення теоретичного й практичного досвіду інжинірингу дає змогу також здійснити його типологію за масштабом змін, які передбачаються під час реалізації інжинірингового проекту. За цією ознакою слід виокремлювати інжиніринг, що передбачає незначні, середні і значні зміни виробництва. У першому випадку можуть, наприклад, покращуватись окремі технологічні операції, впроваджуватись нове устаткування тощо. Прикладом середніх змін виробництва може бути, зокрема, переобладнання технологічного процесу, його адаптування до сучасних вимог, зміна його структури тощо. Значні зміни можуть стосуватись техніко-технологічних параметрів системи виробництва, впровадження нових технологічних процесів тощо. Інжиніринг, який передбачає радикальні зміни виробництва, можна вважати реінжинірингом.

У результаті вивчення практики вітчизняного й іноземного інжинірингу доцільно здійснювати його типологію також за рівнем індивідуалізації інжинірингового проекту на індивідуальний та стандартний. Стандартний інжиніринг характеризується тим, що акцент зроблений на виявлення можливих стандартних проблем і пропозицію типових шляхів їхнього вирішення. У цьому випадку замовник інжинірингових послуг здебільшого не дуже добре знає, що йому потрібно; його мета — зробити щось для удосконалення виробництва і для цього він звертається до інжинірингової компанії, яка повинна вказати, де проблеми і як їх можна вирішити. Для цього в інжинірингового підприємства є розроблені стандартні технології та методики, за межі яких вийти воно не береться. Вартість послуг інжинірингових суб'єктів господарювання такого типу здебільшого є нижчою, ніж в інших інжинірингових компаній, і вони використовують працю менш кваліфікованого персоналу. Для зниження собівартості послуг стандартного інжинірингу застосовуються інструменти, що дозволяють це зробити (стандартні шаблони, методології, засоби автоматизації тощо).

На відміну від стандартного, індивідуальний інжиніринг передбачає індивідуальний підхід до кожного замовника. У цьому випадку інжинірингове підприємство не тільки виявить існуючі проблеми, а й запропонує індивідуальне їхнє вирішення. Індивідуальний інжиніринг не пов'язаний із типовими проектами, а із унікальними. Висококваліфікований персонал дає змогу це зробити, відтак, вартість такого типу інжинірингових проектів буде значно вищою, ніж у першому випадку.

З прикладної точки зору важливим є типізація інжинірингу за рівнем взаємодії із замовником на інжиніринг із високим і низьким рівнями взаємодії. Доволі часто трапляється так, що замовнику не достатньо просто одержати вирішення наявних у нього проблем. Він хоче зрозуміти, які у нього альтернативи, що інжинірингове підприємство робить на тому чи іншому етапі, які причини призвели до проблем, які симптоми наявні, що слід робити вже, а що можна згодом і т.д. І за це він готовий платити більшу винагороду. У цьому випадку рівень взаємодії із замовником буде високим. Якщо ж керівництво суб'єкта господарювання не так цікавить шлях вирішення проблем, а саме результат, тоді мова йде про інжиніринг із низьким рівнем взаємодії із замовником.

Наступною ознакою, яку пропонується ввести для типології інжинірингу, є рівень цілей і завдань, що вирішуються. За цією ознакою пропонується виокремлювати стратегічний і тактичний інжиніринг. Стратегічним інжиніринг є тоді, якщо він орієнтований на довготривалий період часу і його завданням є не так вирішення існуючих проблем, як запровадження різних дій для забезпечення стійких конкурентних позицій у довготривалій перспективі. Якщо ж інжинірингові проекти реалізуються перш за все із думкою про покращення виробництва зараз і меншою мірою зорієнтовані на майбутнє, такий інжиніринг є тактичним.

За джерелом виникнення необхідності в реалізації інжинірингових проектів доцільно виокремити інжиніринг, необхідність якого зумовлена попитом (ринком), та інжиніринг, необхідність якого зумовлена пропозицією (підприємством). У першому випадку замовник інжинірингових послуг вдається до них в першу чергу через те, що цього вимагають споживачі, конкуренти посилюють свої позиції тощо. Якщо ж необхідність удосконалення виробництва — ініціатива керівництва чи власників (хоча і так на ринку підприємство є конкурентоспроможним), — це інжиніринг, зумовлений пропозицією.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів важливим із практичної точки зору можна вважати поділ інжинірингу за витратами, що мають бути понесені для реалізації інжинірингового проекту. У цьому випадку доцільно виокремлювати інжиніринг, що здійснюється на основі капітальних витрат або поточних витрат. Як наведено у роботі В.Й. Жежухи [1, с. 70], "витрати на модернізацію виробництва можуть бути як капітальними, так і поточними". Зокрема, у "Фінансово-економічному словнику" зазначено, що капітальні витрати — це "грошові видатки, пов'язані із вкладеннями в основний капітал чи в приріст виробничих запасів" [2, с. 250]. Відтак, якщо під час реалізації інжинірингового проекту будуються будівлі, споруди, здійснюється придбання устаткування, машин і т.д., — це все капітальні витрати, а інжиніринг — такий, що здійснюється на основі капітальних витрат.

Відповідно до чинного законодавства поточні витрати — це такі, що "визнаються в період їхнього здійснення та відображаються в обліку за рахунками витрат". По-іншому, це незначні витрати, які суб'єкт господарювання може здійснити із власного кошторису.

За кількістю виконавців інжинірингового проекту доцільно виокремити інжиніринг, у якому бере участь одна організація, чи їхня група.

На підставі вивчення та узагальнення літературних джерел доцільно також виокремити види інжинірингу за функціональною спрямованістю. Зокрема, вивчення теорії і практики дає змогу стверджувати про існування консультаційного інжинірингу (як уже зазначалось вище — складової виробничого консалтингу), за якого надаються фахові консультації щодо вирішення наявних у замовника проблем чи виявлення шляхів удосконалення виробництва без конкретних дій у цьому напрямку, та виконавчого. У другому випадку не тільки надаються фахові консультації, а й здійснюються необхідні для цього дії (у т.ч. розроблення проектів, будівництво, переналагодження технологічних процесів тощо).

На основі проведеного дослідження можна запропонувати комплексну типологію інжинірингу за низкою суттєвих та незалежних ознак з урахуванням недоліків розглянутих вище класифікацій (рис. 1).

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Систематизовано і розвинуто типологію інжинірингу за рівнем комплексності, спрямованістю, етапами виробничого процесу, спеціалізацією інжинірингових підприємств, суб'єктним складом, кількістю виконавців інжинірингового проекту, функціональною спрямованістю, рівнем цілей і завдань, рівнем взаємодії із замовником, рівнем індивідуалізації, масштабом змін, які передбачаються під час реалізації інжинірингового проекту, джерелом виникнення необхідності в реалізації інжинірингових проектів, а також за витратами, що мають бути понесені для реалізації інжинірингового проекту.

2. Надано змістовну характеристику усім видам інжинірингу, що виокремлені в межах типології.

Запропонована типологія інжинірингу дає змогу скласти уявлення про різноманіття його видів та спростити їхній вибір під час прийняття різних управлінських рішень. Зокрема, важливою така типологія є як для потенційних замовників інжинірингових послуг (які із цього переліку можуть обрати ті, які їх найбільше цікавлять), так і для самих інжинірингових підприємств, які матимуть інформацію про різні можливості своєї діяльності й розвитку.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку повинні полягати в аналізуванні та конкретизації змістового наповнення кожного окремо взятого виду інжинірингу, а також формування критеріїв його ефективності.

Рис. 1. Типологія інжинірингу

— ознаки типології та види інжинірингу, запропоновані авторами.

Примітка: розроблено авторами.

Література:

1. Жежуха В.Й. Оцінювання інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств: дисерт. робота на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / В.Й. Жежуха. — Львів, 2011.

2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2005. — 714 с.

3. Закиров Е. Консалтинговый инжиниринг в Узбекистане: de facto / Е. Закиров // Технология и дизайн. — 2009. — № 1. — С. 31—33.

4. Кондратьев В. Даешь инжиниринг! Методология организации проектного бизнеса: [навчальний посібник] / В. Кондратьев, В. Лоренц. — М.: Эксмо, 2007. — 446 с.

5. Лекции по управлению инновациями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ampl77.spb.ru/publications/54-sushchnost-i-spetsifika-predostavleniya-inzhiniringovykh-uslug

6. Литвинов К.С. Современный рынок инжиниринговых услуг / К.С. Литвинов // Российский внешнеэкономический вестник. — 2010. — № 5. — С. 68—73.

7. Лобанов А.А. Организация инжиниринговых услуг с применением логистики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством / А.В. Чуприн. — Москва, 2009. — 24 с.

8. Люкшин А.М. Договор оказания инжиниринговых услуг / А.М. Люкшин // Бизнес, Менеджмент и Право. — 2010. — № 2 (22). — С. 130—138.

9. Москаленко О.М. Інноваційна модернізація українських експортоорієнтованих промислових підприємств / О.М. Москаленко, А.А. Амбарцумян // Наука й економіка. — 2011. — № 1 (21). — С. 140—145.

10. Редкін О.В. Упровадження інжинірингу та девелопменту в інноваційно-інвестиційну модель розвитку й організації діяльності сучасних підприємств / О.В. Редкін, Д.М. Толкачов // Економіка і регіон. — 2009. — № 4 (23). — С. 102—107.

11. Теория и практика инжиниринга [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.imperiavkusa.ru/winteq/winteq.php?inc=archive/003_2004_01/ art_1#-Anchor-31618

12. Туринський В.М. Системний біоінжиніринг в тваринництві / В.М. Туринський, В.О. Іванов, Г.П. Бондаренко, В.М. Волощук // Наукові доповіді НУБіП. — 2009. — № 4 (16). — С. 46—54.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2013 р.

УДК 658.5.011

Р. Р. Ларіна,
академік Академії економічних наук України, член-кореспондент Академії технологічних наук України, д. е. н., професор, завідувач кафедрою менеджменту, Інститут економіки і управління Республіканського вищого навчального закладу "Кримський гуманітарний університет", м. Ялта
О. Ю. Лук'янова,
старший викладач кафедри економічної теорії, Інститут економіки та управління Республіканського вищого навчального закладу "Кримський гуманітарний університет", м. Ялта

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ ЙОГО ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

R. R. Larina,
Academician of Academy of Economic Sciences of Ukraine,Corresponding Member of the Academy of Technological Sciences of Ukraine, Doctor of Economic Sciences, Professor Institute of Economics and Management State Higher Educational Establishment Crimean University for the Humanities, Yalta
O. Y. Lukyanova,
Senior Lecturer of Chair of Economic Theory Institute of Economics and Management State Higher Educational Establishment Crimean University for the Humanities, Yalta

INDUSTRIAL ENTERPRISE BUSINESS PROCESSES MODELING TOWARDS TO ITS LOGISTICS MANAGEMENT DEVELOPMENT DIRECTION

У статті обгрунтовано необхідність і доцільність моделювання бізнес-процесів промислового підприємства, надано рекомендації щодо впровадження логістичного менеджменту в його діяльність, наведено теоретико-прикладну модель цільової функції логістики промислового підприємства.

In the article it was grounded industrial enterprise business processes modeling necessity and feasibility. It was made its activities logistics management implementation recommendations. Also it was suggested industrial enterprise logistics management target function theoretical and applied model.

Ключові слова: бізнес-процес, логістика, менеджмент, моделювання.
Key words: business process, logistics, management, modeling.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За останнє десятиріччя в нашій країні швидко розвивається логістика — новий науковий напрямок, який характеризується, зокрема, експоненціальним зростанням кількості публікацій: від тез доповідей на конференціях різного рівня до підручників і монографій.

Поява такої кількості робіт дозволяє сподіватись на досить швидке впровадження досягнень логістичної науки в реальну економіку.

Велике значення для будь-якого суб'єкту господарювання мають ефективні бізнес-рішення, що спрямовують зусилля керівництва на вирішення кризових ситуацій і дозволяють швидко реагувати на зміни ринкового середовища. Для успішної діяльності суб'єкту господарювання необхідна продумана підготовка, стратегічний аналіз, оцінка досягнутих результатів та інші управлінські дії.

Еволюція такого наукового напряму як логістика, характеризується деякою нерівномірністю. До останнього часу головним аспектом вивчення теорії логістики були її термінологія й понятійний апарат — концепції, принципи, парадигми, цілі і задачі, визначення тощо. Що ж стосується такої частини теорії логістики, як методологія, то вона, сьогодні представляє собою набір окремих моделей, методів, алгоритмів, методик, які ще недостатньо систематизовані й потребують більш детального вивчення.

Те саме стосується й питань практичного застосування теорії логістики в практичній діяльності суб'єктів господарювання. Адже сьогодні менеджерам і практикам, які працюють в сфері логістики, вкрай необхідна допомога в засвоєнні методів прийняття логістичних рішень.

Разом із тим, логістика в Україні переживає справжній підйом. Від слова, яке ще кілька років тому було зрозуміле тільки вузькому колу фахівців, багато компаній перейшли до активної побудови логістичних систем, впровадження передових логістичних стратегій і технологій. І це зрозуміло. Вже немає сумніву в тім, що правильно побудована логістична система надає суб'єкту господарювання значні конкурентні переваги, дозволяючи підвищити рентабельність бізнесу за рахунок покращення системи управління запасами, прискорення оборотності оборотного капіталу, зниження собівартості продукції й загальних логістичних витрат, оптимального використання складських і транспортних потужностей, забезпечення найповнішого задоволення споживачів якістю логістичного сервісу.

І тут дуже важливим і актуальним питанням є управління розвитком побудованої логістичної системи з самого початку її створення, а також забезпечення її оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем, для чого може бути застосоване технологію моделювання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз літературних джерел, в яких досліджуються питання впровадження логістики в діяльність суб'єктів господарювання [1—9], показав, що сьогодні досить багато уваги приділяється з боку науковців і практиків питанням застосування логістики промисловими підприємствами. Більше того, вже є позитивні приклади успішності логістичного управління [1; 4; 6; 8]. Разом із тим, є ще досить проблемних питань, вирішення яких потребує моделювання бізнес-процесів підприємств у межах розвитку їх логістичного менеджменту.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — обгрунтування необхідності і доцільності моделювання бізнес-процесів промислового підприємства в межах розвитку його логістичного менеджменту та надання практичних рекомендацій щодо впровадження логістико-менеджменту в діяльність підприємств.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ

Зростання значення логістики у формуванні стратегії підприємства сприяло створенню терміну "логістичний менеджмент", який в широкому сенсі означає менеджмент в логістичних системах на засадах теорії логістики [4; 8]. Вузьке розуміння цього терміна, сформоване під впливом динаміки реальних процесів у промисловості, грунтується на інтеграції логістики та менеджменту у форму "логістико-менеджменту" як комплексної локалізованої системи управління матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками [2; 6].

Найлогічніше провести дане інтегрування з процесним менеджментом, що дозволить найповніше реалізовувати VOC-підхід (Voice Of Customer) у діяльності підприємства. Цей підхід полягає в дослідженні бізнес-одиниць із позицій клієнтоцентризму, коли бізнес-одиниці підпорядковуються ідеї вдосконалення товарів і взаємодіють, орієнтуючись на запити клієнтів підприємства (рис. 1).

Рис. 1. Основа бізнесу з позицій клієнт-орієнтованого підходу

У існуючий практиці більшість вітчизняних господарюючих суб'єктів нав'язують свої концепти товару споживачеві, хоча його думка часто істотно відрізняється від позиції виробника. На попередніх етапах розвитку економіки це було виправдано, оскільки через порівняно обмежену кількість товарів пропозиція формувала попит; але, коли існує можливість вибору, клієнт знаходить різні можливості задоволення своїх потреб. Якщо підприємства не адаптуються до умов ринку, то стають неконкурентоспроможними, й можуть швидко опинитися в леталентній фазі розвитку. За таких умов підвищувати ефективність бізнесу, розвивати відносини з міжнародного співробітництва стає неможливим, також унеможливлюється надання допомоги з боку іноземних партнерів, оскільки співробітництво з потенційними некропідприємствами — безперспективне.

Формування логістико-менеджменту на базисі управління бізнес-процесами також відповідатиме регламентації ISO 9001:2008 зі створення менеджменту якості (який вимагає застосування процесного підходу у діяльності підприємств), що одночасно дозволить й врахувати потреби споживачів, й сертифікувати підприємство за сучасними стандартами та інтегрувати в систему інтегрованих ланцюгів поставок, одночасно долаючи рецесивність української економіки.

У понятті "логістичний менеджмент" слово "логістичний" як прикметник означає менеджмент, що функціонує на засадах теорії логістики. Іншими словами, управлінські рішення приймаються до виконання з врахуванням логістичного підходу, тобто це — оптимальні рішення для підприємства як логістичної системи.

Рада Логістичного Менеджменту надає таке визначення: логістичний менеджмент — це частина процесу в ланцюгах поставок, в ході яких планується, реалізується і контролюється ефективний потік товарів, їх запаси, сервіс і пов'язана інформація від місця їх виникнення до місця споживання з метою задоволення потреб споживачів.

Базуючись на цьому визначенні та на певних складнощах реінжинірингу бізнес-процесів підприємств у сьогоденних умовах, обмеженості ресурсів розвитку бізнес-одиниць при формування логістико-менеджменту слід використовувати їх поетапне удосконалювання, при якому формується транзитивна функціонально-процесна модель економічного суб'єкта. Вона передбачає розробку, впровадження та супровід бізнес-процесів підприємства, враховуючи життєвий цикл товару, що також є вимогою стандарту ISO 9001:2008.

Зміст системи менеджменту грунтується на структурно-функціональному підході і зображений у вигляді шахової таблиці, елементи якої на перетині складають змістовні елементи системи менеджменту. Такими змістовними елементами є: виробниче, фінансове, мар-

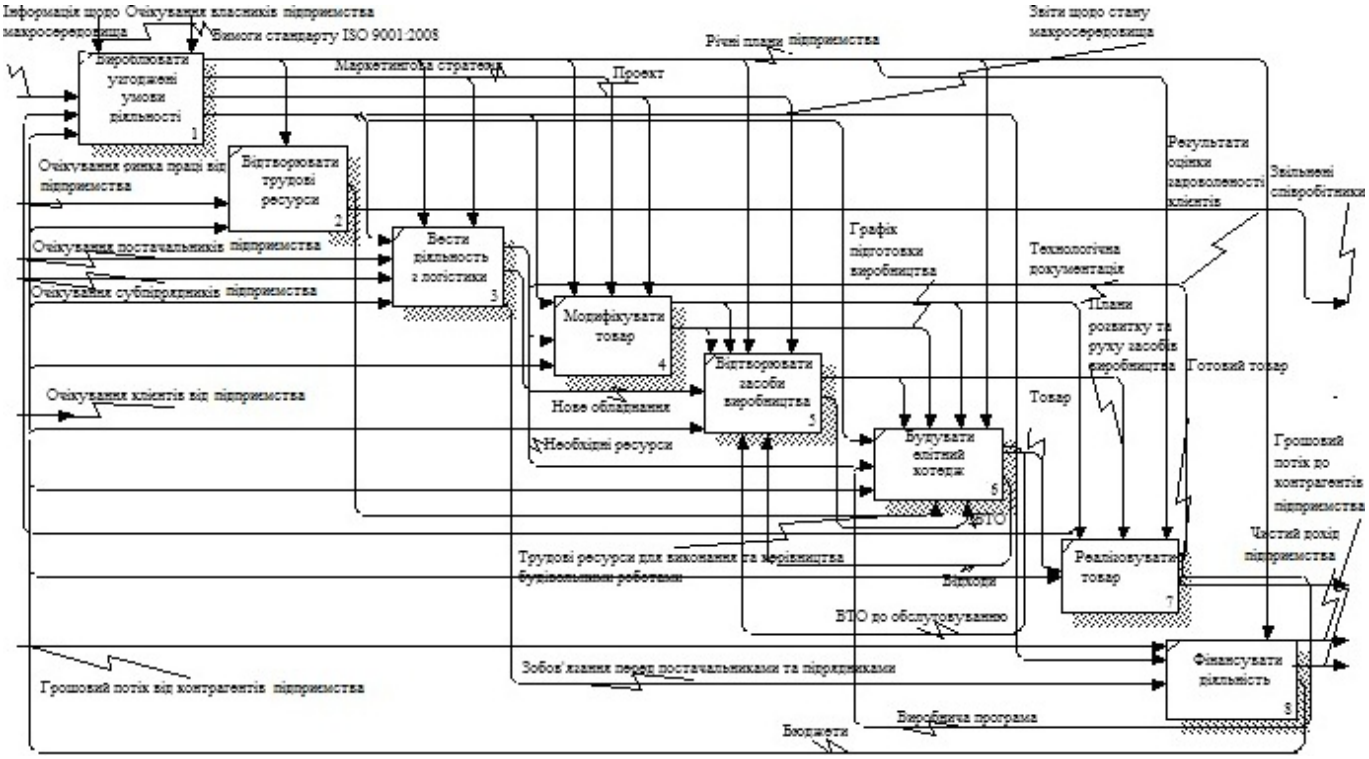


Рис. 2. Модель бізнес-процесів підприємства як об'єктів логістико-менеджменту (на прикладі будівельного підприємства)

кетингове, логістичне планування; мотивування у виробництві, фінансах, маркетингу, логістиці; виробниче, фінансове, маркетингове, логістичне контролювання; організація виробництва, фінансів, маркетингу, логістики; виробниче, фінансове, маркетингове, логістичне регулювання.

Виходячи із компліментарності цих блоків та бізнес-процесів, що формуються за восьмипроцесною моделлю, на транзитивному етапі формування системи логістико-менеджменту її можна декомпозувати за функціональною ознакою, що спростить управління суб'єктами господарювання.

Відповідно інтегрованими змістовними елементами системи менеджменту є: виробничий менеджмент; фінансовий менеджмент; маркетинговий менеджмент; логістичний менеджмент.

Конкретне наповнення того чи іншого змістовного елемента системи менеджменту істотно залежить від часового фактора, що є третім параметром менеджменту, зважаючи на те, що менеджмент в оперативному, тактичному чи стратегічному плані значною мірою відрізняється, як відрізняються і логістичні рішення.

Об'єктом логістичного менеджменту є матеріальні й відповідні їм фінансові та інформаційні (або їх сполучення) потокові процеси господарсько-економічної або іншої діяльності в процесі відтворення й обігу, що організуються в потоки. Що можна представити у вигляді контекстної діаграми бізнес-процесів (рис. 2, в нотації IDEF0), при цьому "товаром" вважається певний товар, створений з урахуванням "карти вимог" споживачів, та задовольняючий визначений сегмент ринку.

Реалізація концепції логістичного менеджменту ретроспективно відбувалася у певній логічній послідовності, як це визначалося рівнем теоретичного осмислення і рівнем практичного застосування передовими організаціями, починаючи від фрагментарного і закінчуючи інтегрованим об'єктом управління. Таке розуміння динаміки масштабу логістичного менеджменту надає можливість сформувати субординацію дефініції логістичного управління окремим логістичним процесом, інтегрованим логістичним процесом та управління логістичною системою загалом.

Узагальнююча хронологія впровадження концепції логістики подана у вигляді певної етапності розвитку

Таблиця 1. Етапи розвитку логістичного управління

Сутність етапу	Цілі	Дії / системи
1. Фрагментарний, у межах підприємства	1.1. Мінімізація запасів у постачанні, у збуті 1.2. Елімінація запасів у постачанні, у збуті	DRP, MRP JIT
2. Інтегрований потік на рівні підприємства	2.1. Оптимізація запасів на підприємстві	JIT + DRP II Інтегроване управління запасами підприємства
3. Інтегрований потік на рівні ланцюга поставок	3.1. Мінімізація рівня запасів 3.2. Максимізація рівня обслуговування споживача	Управління запасами в ланцюгу поставок Управління часом виконання замовлення QR, ECR
4. Логістико-орієнтоване управління підприємством	4.1. Формування конкурентних переваг 4.2. Підвищення прибутковості капіталу 4.3. Формування економічного потенціалу	Стратегічне логістичне управління Оперативне логістичне управління

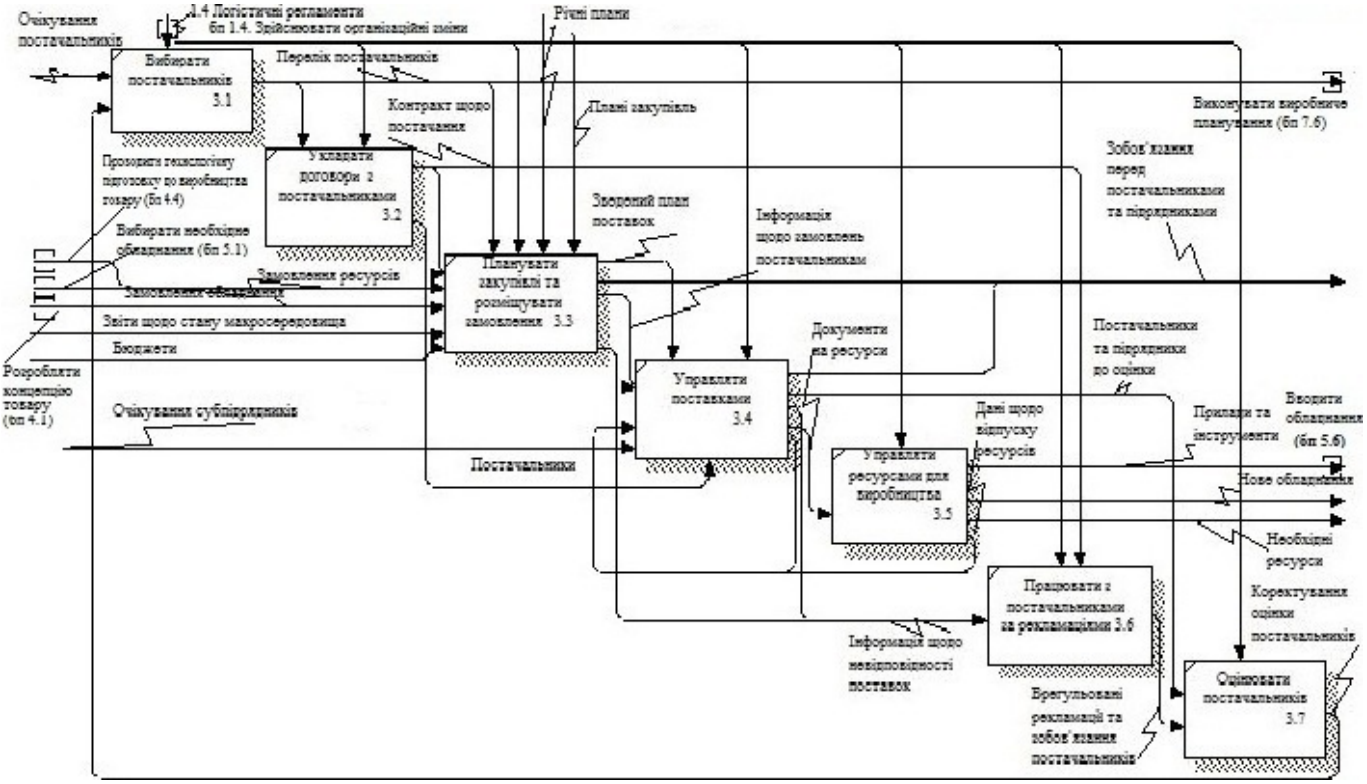


Рис. 3. Бізнес-процес підприємства "Вести діяльність з логістики" (на прикладі будівельного підприємства)

логістичного управління у взаємозв'язку із цілями та масштабами об'єкта управління (табл. 1).

Охарактеризуємо подані етапи логістичного управління. Перший етап стосується процесу прийняття та реалізації логістичних рішень, що обмежувалися окремими фрагментами логістичної діяльності на підприємстві, передусім сферою запасів. Структура активів підприємства, їх прибутковість, як правило мотивує підвищення зацікавленості до проблем запасів з метою оптимізації їх рівня в збуті, в постачанні тощо.

І це знаходить вираження у формуванні системи управління запасами, що вимагає управління процесами закупівлі, транспортування, складування та утримання запасів у сфері постачання, в мережі дистрибуції тощо. Очевидно, що реалізація систем управління запасами забезпечить їх мінімально необхідний рівень, встановлення процедур закупівлі (що, коли, скільки) та поповнення запасів матеріалів, сировини, готових виробів, а це, у свою чергу, гарантуватиме мінімізацію витрат на запаси.

Мотив мінімізації витрат запасів логічно завершився прийняттям крайньої концепції управління запасами — їх усуненням. Дана концепція найповніше була реалізована в принципі JIT ("точно, своєчасно").

Інтеграція логістичного управління на рівні підприємства передбачає інтеграцію функцій і процесів сфер постачання, виробництва і збуту. Це означає розгляд логістики як функціональної сфери діяльності підприємства, для якої є характерним і необхідним формування таких елементів: логістичних цілей підприємства; логістичної стратегії підприємства; концепції логістичних рішень; прийняття та організації виконання управлінських рішень з логістичного управління; оцінки та контролю результатів логістичної діяльності. Що у вигляді бізнес-процесу підприємства "Вести діяльність з логістики" наведено на рис. 3 (в нотації IDEF0). Етап інтеграції в логістичному ланцюгу поставок відбувається шляхом вертикальної інтеграції постачальників, виробників і дистриб'юторів (що відповідає вимогам VOC-підходу).

Маючи на меті отримання стратегічного ефекту від такого інтегрованого логістичного управління ланцюгом поставок, радикальної трансформації вимагають базові принципи управління, серед яких: перехід від функції до процесу; перехід від прибутку до прибутковості; перехід від продукту до клієнта; перехід від трансакції до зв'язків; перехід від запасів до інформації.

Досвід провідних компаній світу дозволяє окреслити загальні (типові) принципи і підходи до реалізації логістичного управління інтегрованим ланцюгом поставок:

— на рівні вибору стратегії — пріоритетна мета полягає в підвищенні обслуговування споживача шляхом зростання реакційної здатності реагування на попит з одночасним охопленням всього життєвого циклу продукту від розробки до утилізації відпрацьованих частин;

— на рівні планування — спільне інтегроване планування учасників логістичного ланцюга за принципом "одна організація", що означає інтегровані параметри циклу замовлення, рівня запасів, планової інформації тощо;

— на рівні реалізації логістичних процесів — інтегроване управління просторово-часовим переміщенням матеріальних благ, що вимагає повної інтеграції функцій і процесів у ланцюгу поставок.

Черговим етапом — етапом найвищої інтеграції слід вважати формування системи логістико-орієнтованого управління підприємством, логістичною кооперацією підприємств, інтегрованим ланцюгом поставок. При цьому слід враховувати, що підприємство функціонує в умовах невизначеності та ризику, та бізнес-процеси як елементи системи логістико-менеджменту, сформовані для одних економічних умов, потребують корегування в інших. Для своєчасного визначення необхідності їх планованого удосконалення слід використовувати метод циклічної реструктуризації бізнес-процесів, який базується на чотирьох фазах потоку робіт: "підготовлювати — виконувати — удосконалювати — розвивати" (рис. 4).

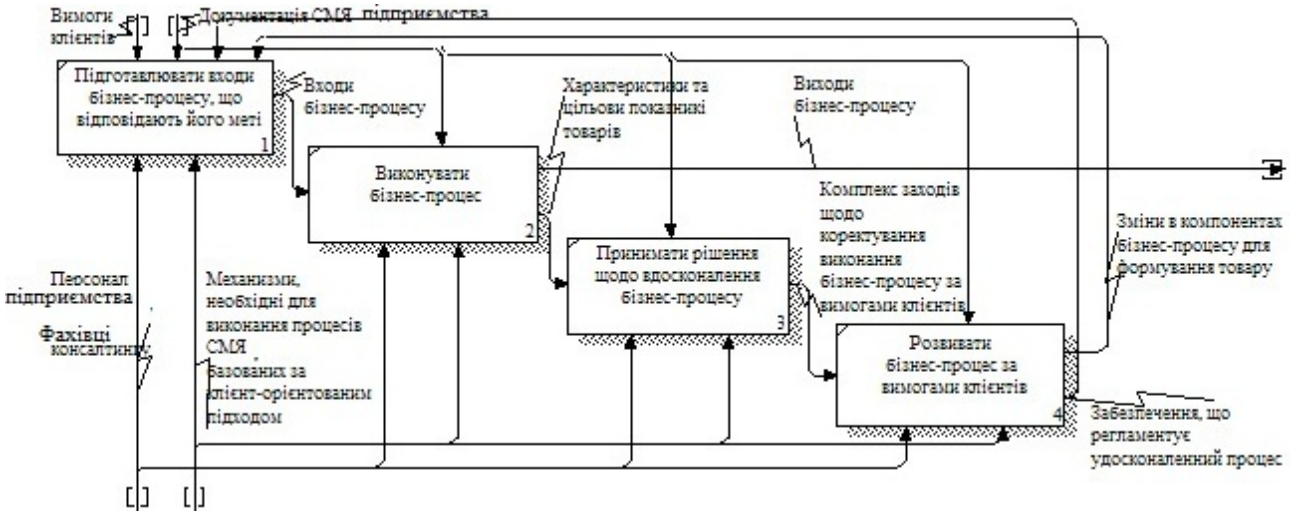


Рис. 4. Метод циклічної реструктуризації бізнес-процесів у логістико-менеджменті

Метод реалізується таким чином: "підготовлювати" — підготовка відповідних меті виконання бізнес-процесу компонентів (сировини, матеріалів, інформації; механізмів, технічних засобів; методів, підходів; компетенцій); "виконувати" — здійснювати виконання за умови, що бізнес-процес будівельного підприємства чітко визначений, захищений від помилок, зрозумілий при послідовному та ефективному виконанні; "вдосконалювати" — приймати рішення про вдосконалення: якщо процес йде згідно з запланованим станом і виходи (результати), одержані після попереднього етапу, відповідають поставленим цілям, то здійснюється перехід до передачі товарів споживачеві згідно з його вимогами ("передавати"); якщо "ні" — відбувається перехід до "розвивати" — бізнес-процес досліджується та розвивається для відповідності виходів вимогам клієнтів.

Йдеться про ототожнення системи управління із системою логістичного управління як такою, в якій принципи, концепція, стратегія логістики виконують функції генеральних (корпоративних) цілей, а організаційна одиниця логістики є головним структурним підрозділом у системі управління. Рівень ототожнення системи управління з системою логістичного управління залежить від масштабів логістичної інтеграції, поданої на рис. 5.

Подана структуризація вимагає ідентифікації відмінностей інтеграції логістики на стратегічному й операційному рівнях.

У межах логістичного менеджменту здійснюється управління ланцюгами постачання (supply chain management), що є можливим при виконанні таких умов: переміщення матеріалів до організації, через неї, добиваючись якомога більшої ефективності; сприяння тому, щоб ефективність потоку зберігалась протягом всього ланцюга постачання.

Реалізація ідеї логістичного менеджменту полягає в створенні інтегрованої ефективної системи регулювання й контролю матеріальних і інформаційних потоків із забезпеченням високої якості постачання продукції.

Головне завдання логістичного менеджменту — досягнення з найменшими витратами максимальної пристосованості підприємства до змінного ринкового середовища, підвищення на ринку їх частки й отримання переваг перед конкурентами.

Реалістична мета логістичного менеджменту — забезпечення балансу послуг, які надаються споживачеві, і необхідних для цього розумних витрат.

Загальна мета логістичного менеджменту — досягнення високого рівня обслуговування споживачів з низькими або прийнятними витратами.

Задачі логістичного менеджменту сьогодення:

— забезпечення взаємної відповідності матеріальних і інформаційних потоків;

— контроль матеріального потоку і передача даних про нього в єдиний інформаційний центр;

— визначення стратегії і технології фізичного переміщення засобів споживання і товарів;

— розробка способів управління операціями руху товарів;

— встановлення форм стандартизації напівфабрикатів і упаковки;

— визначення обсягу виробництва, транспортування й складування;

— зменшення розходження між вимогами і можливостями закупки, виробництва і розподілення.

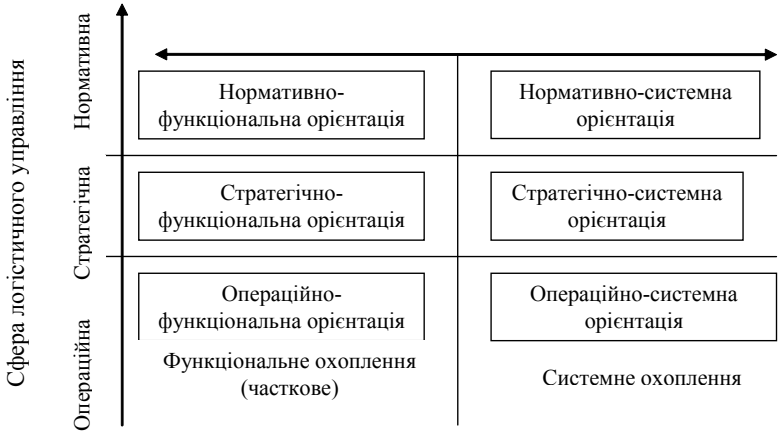


Рис. 5. Основні орієнтації логістичного менеджменту

Основні вимоги до розробки ефективного менеджменту логістичних систем: забезпечення "керованості"; оптимізація й раціоналізація матеріального потоку.

Для рішення проблеми забезпечення "керованості", оптимізації й раціоналізації матеріального потоку, виділяють дві групи детермінантів (обмежень — determinants):

— цінові — вартість перевезення (тариф), ціна паливно-мастильних матеріалів, ціна електроенергії тощо;

— нецінові — конкретні вимоги споживачів, їх кількість й грошові доходи; кількість продавців на ринку; наявність запасів, транспорту, технологія виготовлення тощо.

Вказані детермінанти матеріального потоку слід вивчати, аналізувати, з тим, щоб навчитися правильно ним управляти.

Однією з важливих вимог до розробки ефективного управління логістичними системами є забезпечення логістичної споживчої цінності товару, що являє собою результат співставлення логістичних витрат із тими характеристиками товару, що представляють цінність для споживача.

Логістика впливає на час виконання замовлень; наявність продукції і її собівартість; на підтримку споживачів, на кількість ушкоджень і т.д. і в кінцевому випадку на те, як споживачі в цілому сприймають продукт. У цьому сенсі логістика фактично робить значний внесок у розробку, характеристики, сприйману цінність продукту і ступінь його успіху. У зв'язку з цим виникає два питання: які фактори найбільш важливі в цьому відношенні? На які з факторів необхідно звернути більшу увагу при формуванні логістичної стратегії?

На ці питання можна відповісти, спираючись на традиційний маркетинг, який виходить з того, що організації конкурують між собою, концентруючись на так званих 4р: продукті, ціні, просуванні й місці (product, price, promotion, place). У даному випадку логістика відіграє кілька ролей: "продукту" (вносячи свій вклад у загальний пакет), "місця" (доставляючи матеріальні потоки) і "ціни" (безпосередньо на неї впливають операційні витрати).

Якщо виходити з більш широкого погляду, слід враховувати, що споживачів цікавлять значно більше характеристик, а саме: витрати, якість, рівень обслуговування, надійність, наявність, гнучкість, швидкість доставки, розміщення, робота з джерелами матеріалів (сорсинг), відношення з постачальниками, екологічні наслідки, переробка відходів і ряд інших аспектів. Усі ці аспекти певним чином залежать від логістики. Тому при різних обставинах майже будь-який аспект логістики може стати важливим для задоволення споживачів (споживча цінність товару), що, в свою чергу, визначатиме логістичну споживчу цінність товару.

Логістика додає цінність, роблячи продукцію доступною в потрібному місці і в потрібний час. Але при цьому виникає необхідність забезпечити оптимальний процес взаємодії новостворюваної логістичної системи з зовнішнім середовищем.

Розглянемо логістичну новостворювану систему як множину елементів, які виконують певні логістичні функції. Будемо розрізняти елементи системи за часом їх надходження до системи, за часом їх створення всередині системи і за ефективністю їх функціонування (для чого введемо показники ефективності виконання функцій). За функціональною ознакою систему поділимо на зовнішні і внутрішні. При цьому маємо на увазі, що внутрішні функції забезпечують функціонування, вдосконалення і розвиток самої системи (підприємства), підвищення ефективності функціонування створюваних елементів і т.д. Зовнішніми функціями системи виступає випуск продукції підприємства. Крім цього, будемо вважати, що в системі відбувається відновлення її елементів, яке полягає в тому, що вводяться нові, більш ефективні елементи й вилучаються старі (неефективні) [10].

Враховуючи, що система є розвиваючою, вона має передісторію: на деякому початковому моменті часу $[0, t_0]$, $0 < t_0$, де t_0 — момент початку моделювання розвитку системи.

Не вдаючись у деталі, теоретико-прикладна модель цільової функції логістики підприємства може бути представлена так:

$$Z = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m}\sum_{k=1}^{c} И_{лijk} \cdot f(Э_{опт}, Э_{рац}) \to \min$$

де $И_{лijk}$ — логістичні витрати, що виникають в сфері виробництва ($i = 1 \ldots n$), обміну ($j = 1 \ldots m$) і споживання ($k = 1 \ldots c$);

$Э_{опт}$ — оптимізація економічних потоків;

$Э_{рац}$ — раціоналізація економічних потоків.

На значення $Э_{опт}$ і $Э_{рац}$ слід накласти наступні обмеження:

$Э_{опт} = f(T_{св}, Q_{пл}, K_{км})$,

де $T_{св}$ — вчасність;

$Q_{пл}$ — повнота;

$K_{км}$ — комплексне задоволення потреб у ресурсах, які циркулюють в економічних потоках;

$Э_{рац}$ $f(П_{кч}, C_{оц}, Л_{сф})$,

де $П_{кч}$ — споживчі якості;

$C_{оц}$ — вартісні оцінки;

$Л_{сф}$ — логістичні послуги (логістичний сервіс) в економічних потоках не нижче встановлених стандартів обслуговування.

ВИСНОВКИ

Отже, впровадження концепції і методології логістики в діяльність промислового підприємства сприятиме оптимізації його потокових процесів, що в підсумку сприятиме його ефективній діяльності. Моделювання бізнес-процесів сприятиме вибору оптимального рішення щодо організації логістичного менеджменту на підприємстві.

Література:

1. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. — 416 с.

2. Современная логистика. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. — 624 с.

3. Кох И. Тенденции в международной логистике. — Режим доступу: http://www.wagener-herbst.com/Koch-loginfo.pdf

4. Ташбаев Ы.Э. Формирование системы логистического менеджмента компаний. — Режим доступу: http://www.sklada.ru/index.php?id=367

5. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. — М.: Мир, 1985. — 419 с.

6. Сковронек Чеслав, Сариуш-Вольский Здислав. Логистика на предприятии / Перевод с польск. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 400 с.

7. Хэндфилд Р., Николс Э. мл. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Перевод с английского. — М.: СПб, Киев: Изд. Дом "Вильямс", 2003. — 254 с.

8. Эффективность логистического управления / Под ред. Л.Б. Миротина. — М.: "Экзамен", 2004. — 446 с.

9. Левиков Г.А. Управление транспортно-логистическим бизнесом. — М.: РКонсультатнт, 2003. — С. 20.

10. Глушков В.М., Иванов В.В., Яненко В.М. Моделирование развивающихся систем. — М.: Наука, 1983. — 350 с.

Стаття надійшла до редакції 26.05.2013 р.

УДК 332.146:330.341.1

В. В. Узунов,
к. е. н., доцент, ректор, Університет економіки та управління

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ВНУТРІШНІХ І ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

V. V. Uzunov,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

INOVATIVE POTENTIAL AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS IN DOMESTIC AND FOREIGN MARKETS

У статті розглядаються фактори впливу інноваційного потенціалу на забезпечення конкурентоспроможності окремих підприємств, що дає можливість розробити економіко-організаційний механізм управління стійким розвитком економіки підприємств і забезпечити взаємодії інноваційних систем з врахуванням кількості промислових підприємств, які впроваджують інновації, і розподілу обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості України, впровадження нових технологічних рішень і обсягів реалізації інноваційної продукції.

In articles rozglyadayutsya factored vplivu innovatsiynogo potentsialu on zabezpechennya konkurentospromozhnosti okremih pidpriємstv scho daє mozhlivist rozrobiti ekonomiko-organizatsiyny mehanizm upravlinnya stiykim rozvitkom ekonomiki pidpriємstv i zabezpechiti vzaємodiї innovatsiynih systems s vrahuvannyam kilkosti Promyslova pidpriємstv, yaki vprovadzhuyut innovatsiї i rozpodilu obsyagu finansuvannya innovatsiynoї diyalnosti in promislovosti Ukrainy, vprovadzhennya novih tehnologichnih rishen i obsyagiv realizatsiї innovatsiynoї produktsiї.

Ключові слова: глобальна економіка, зовнішньоекономічний механізм, економічна безпека, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність, фінансові ресурси.
Key words: ekonomika is global, zovnishnoekonomichny mehanizm, ekonomichna bezpeka, innovatsiyny potentsial, konkurentospromozhnist, finansovi resources.

ВСТУП

На сучасному етапі стратегічна задача нової глобальної економіки полягає в забезпеченні умов для ефективної міжнародної співпраці і взаємоузгодження макроекономічної політики національних економік держав, що знаходяться на різних стадіях економічного розвитку. Існуюча система глобальних інститутів управління і планування не відповідає в повній мірі складностям задач, які стоять перед нею, потребують розробки механізму переходу до інноваційного розвитку в умовах конкурентоздатності національних економік і окремих регіонів і підприємств.

Конкурентоспроможність як економічна категорія являє собою сукупність інститутів, політичних систем і факторів, які визначають рівень продуктивності праці. Ефективність економіки забезпечує стабільний розвиток держави, визначає норму рентабельності інвестицій і інновацій в економіці — один з основних факторів, що розкриває потенціал економічного зростання на основі інновацій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Властивість і актуальність досліджуваної проблеми характеризується переліком наукових праць вітчизняних та іноземних учених, зокрема, Гальчинського А.С., Гейця В.М., Семиноженка В.П., Узунова В. М., Денисенка М.П., Грищенка І.М., Олежка А.А., Андрощук Т.О., Чижевського Б.Г., Шевченка М.М., Мунтяна М.А., Свинцицького А.А., Портера М. та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданнями статті є:

— визначити економіко-організаційний механізм управління стійким розвитком економіки підприємств та забезпечення взаємодії інноваційних систем з врахуванням кількості промислових підприємств;

— обгрунтувати реалізацію розроблених заходів відносно впливу інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Таблиця 1. Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації

	2008		2009		2010		2011		
	млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств, що впроваджували інновації	млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств, що впроваджували інновації	млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств, що впроваджували інновації	млн. грн	відсотків до загальної кількості підприємств, що впроваджували інновації	2011 р. в % до 2008 р.
Усього	**1160**		**1180**		**1217**		**1327**		114,4
впроваджували нові технологічні процеси	515	44,4	452	38,3	522	42,9	605	45,6	117,5
у тому числі									
маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні	280	24,1	215	18,2	203	16,7	240	18,1	85,7
освоювали виробництво	667	57,5	614	52	615	50,5	731	55,1	109,6
з них нові види техніки	201	17,3	188	15,9	194	15,9	218	16,4	108,5
реалізовували інноваційну	993		994		964		1043		105

Джерело: [4, с. 323].

РЕЗУЛЬТАТИ

Віддаючи належне науковим дослідженням попередників, слід зазначити, що на сучасному етапі динаміка розвитку економічних процесів породжує і формує ряд нових невідкладних проблем, що потребують організаційного і управлінського вирішення, зокрема:

— розробку механізму управління інноваційною діяльністю на основі одночасного використання ряду стандартів (стандарти використання ресурсів, стандарти стратегічного розвитку тощо);

— теоретичних і методологічних підходів до сутності, необхідності і особливостей формування інноваційного потенціалу з метою використати його для досягнення конкурентоспроможності в окремих сегментах ринку;

— методики розподілу наявних капіталів по галузям промисловості і АПК за рахунок впровадження системи прогресивних технологій на основі їх раціональної взаємодії;

— дослідження впливу інноваційного потенціалу підприємств на розвиток їх ресурсної бази виробництва, обгрунтування засобів реалізації інноваційного потенціалу;

— системи заходів підвищення ефективності економіки на основі інноваційних дій і можливостей держави відносно ресурсного потенціалу тощо.

Згідно з М. Портером, одним з провідних спеціалістів в сфері конкурентних стратегій, існує три стадії розвитку або життєвого циклу окремої країни. На першій стадії економіка є факторною: держави конкурують між собою на основі факторів виробництва, наявності некваліфікованої робочої сили і обмежених природних ресурсів. По мірі свого економічного розвитку країни переходять у другу стадію (фазу) — стадію ефективності виробництва. Третя стадія розвитку характеризується вимогами наявності управління інвестиціями і інноваціями, що стають основою концепції стійкого розвитку країни.

Визначити стадію життєвого циклу країни можливо на основі двох критеріїв:

— перший — обсяг ВВП на одну особу населення у ринковому виразі;

— другий — показники, що являють собою ступінь залежності стану економіки від факторів виробництва.

Конкурентоспроможність країни у світовому просторі все частіше проявляє себе як один із ключових аспектів суверенітету. Зростає питома вага таких факторів підвищення конкурентоспроможності, як інноваційні технології, організаційна і управлінська адаптація основних показників і параметрів до вимог ринку, освоєння інших організаційних форм, що відповідають стратегічним викликам сучасності і характеризуються конкурентними перевагами [10].

На сучасному етапі конкурентоспроможну продукцію високого рівня отримати в умовах розвинутого, техногенно забезпеченого інноваціями, технологіями відтворюваного циклу надзвичайно важко. Щоб такий створити, ресурсів, якими володіє окремо взята країна, як правило, недостатньо. Так виникає нове поле світової економіки з одночасним обгрунтуванням переходу окремих країн на геоекономічну модель розвитку, підготовки її інноваційного потенціалу до реалізації в умовах нової зовнішньоекономічної доктрини функціонування [8, с. 14].

Одночасно геоекономіку можна розглядати як складну систему ієрархічних економічних відносин, винесену за національні межі, що визначають глобальний економічний простір, в якому здійснюються світові процеси. Геоекономіка може бути застосована, з одного боку, як метод вивчення глобального світу, з іншого — як основа для розробки стратегій розвитку національних і наднаціональних державних утворень інноваційного типу [10; 11].

Геоекономічний підхід також по-новому трактує статус зовнішньоекономічної діяльності, яка, по традиції, була представлена в основному торгівлею між країнами. Новий підхід дає розуміння того, що в сучасних умовах зникають грані між внутрішньою і зовнішньою економіками, змінюється зміст міжнародного розподілу праці. При цьому досягається ефективність інтеграції вітчизняної економіки у світове співтовариство, тобто такої взаємодії з зовнішнім світом, яке б давало країні максимальний результат від господарювання, створювало сприятливі умови для досягнення прогресивних змін її стану в світовому економічному просторі, зокрема і в процесах конкурентоспроможності [9; 6].

З цією метою розроблена концепція зовнішньоекономічної діяльності як елемент системи державного регулювання і як економічна складова. У самій концепції важливе місце повинно належати науково-технічній кооперації як її основі. Вона має бути розроблена в межах реформування національної науково-технічної сфери України з передбаченням у майбутньому зайняти конкурентоспроможні сегменти ринку.

Концепція зовнішньоекономічного механізму розвитку інноваційного потенціалу повинна включати в себе мету, розробки країн-партнерів для кожної високотехнологічної галузі (галузь повинна визначатися в системі внутрішніх і зовнішніх факторів), що дає можливість ефективно використовувати її можливості і кінцеві результати, здійснювати розподіл прибутку і використовувати його для подальшого розвитку підприємства або галузей.

Враховуючи обмежені ресурси країни, доцільно застосувати поетапні підходи до пріоритетного науково-технічного співробітництва. Це дає можливість консо-

лідувати необхідний мінімум ресурсів, оцінити ефективність діючих угод, міжгалузевих зв'язків і наявної інфраструктури з метою розробки стратегії їх взаємодії в умовах конкурентоспроможності.

Аналіз стратегій взаємодії інноваційного потенціалу в міжнародній підприємницькій діяльності показує, що традиційно в теорії міжнародної підприємницької діяльності виділяють три базових стратегій виходу на зарубіжні ринки: стратегія експорту, стратегія спільної підприємницької діяльності і стратегія прямого інвестування.

В умовах глобалізації економіки назріла необхідність розглядати питання підсилення ринкової влади на регіональному рівні, що призводить до появи формування нової стратегії взаємодії з бізнес-структурами ринку і надає процесам конкурентоспроможності нового імпульсу. Так, передові в технологічному відношенні економіки світу активно переключаються в напрямку розвитку інформаційних і цифрових технологій.

Інформатизація технологічних способів виробництва в постіндустріальних економіках сприяє інтелектуалізації праці і підвищення в ньому питомої ваги творчих зусиль, при цьому творчий потенціал особистості стає основним ресурсом розвитку, а людський потенціал перетворюється в головний фактор життєдіяльності нації.

Необхідною умовою для ефективного функціонування державного і регіонального регулювання стану інноваційного потенціалу є фінансове забезпечення досліджень і розробок тієї кількості промислових підприємств, що впроваджують інновації (табл. 1) і в інших високотехнологічних секторах економіки. За досліджуваний період кількість промислових підприємців, що впроваджували інновації, збільшилося на 14,4 %. Вивчаючи напрямки впровадження інновацій промисловими підприємствами, бачимо, що продовжує впливати на досліджувані процеси технологічна різноукладність вітчизняної економіки, наявність різних техноекономічних секторів з різною конкурентоспроможністю ринкових і галузевих сегментів як особливостей згідно [5] перехідної змішаної економіки у технологічному і структурному вимірах. Про це свідчить суттєвий потенціал перспективних напрямів прикладних досліджень (у 2011 р. освоювали виробництво інноваційної продукції 731 підприємств (55,1% з загальної кількості), з них нових видів техніки 218 (16,4%). Продовжує існувати використання експортних можливостей у традиційних галузях і сировино-транзитивних галузях та підприємствах. Так, реалізували інноваційну продукцію 1043 підприємств із загальної кількості 1327 (78,6%).

За таких умов активація економічного зростання як основного елемента стратегії розвитку має передбачити рішення цілого ряду суміжних проблем, зокрема розподілу обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості України (табл. 2). Вивчаючи взаємозв'язки науки і інноваційного розвитку, Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. [5, с. 47] дійшли висновку, що фінансове оздоровлення з позитивними наслідками для реального сектора і без сповзання у боргову економіку реально відбувається лише за умов відновлення промислового росту виробництва, продукція яких користується платоспроможним попитом. На сучасному етапі реальне виробництво все більше відчуває дефіцит платіжних засобів і коштів для фінансування капіталовкладень [11].

Таблиця 2. Розподіл обсягу інноваційної діяльності в промисловості (у фактичних цінах)

	2008		2009		2010		2011		2011 р. в % до 2008 р.
	млн. грн.	відсотків до загального обсягу	млн. грн.	відсотків до загального обсягу	млн. грн	відсотків до загального обсягу	млн. грн	відсотків до загального обсягу	
Усього	**11994,2**	**100**	**7949,9**	**100**	**8045,5**	**100**	**14334**	**100**	119,5
у тому числі за рахунок									
держбюджету	336,9	2,8	127	1,6	87	1,1	149,2	1	44,3
місцевих	15,8	0,1	7,4	0,1	5,7	0,1	12,3	0,1	77,9
власних коштів	7264	60,6	5169,4	65	4775,2	59,4	7585,5	52,9	104,4
коштів інвесторів									
вітчизняних	169,5	1,4	31	0,4	31	0,4	45,4	0,3	26,8
іноземних держав	115,4	1	1512,9	19	2411,4	30	56,9	0,4	49,3
інших джерел	4092,6	34,1	1102,2	13,9	735,2	9	6484,6	45,3	158,4

Джерело: [4, с. 344].

Відомо, що стратегічна політика сталого розвитку економіки країни не може ефективно проводитися без втручання держави у процеси реаллокації ресурсів, раціонального перерозподілу ресурсів між різними секторами економіки. У той же час питома вага держбюджету у процесах розподілу обсягу фінансування інноваційної діяльності стійко зменшується (у 2011 р. вона складала 1%). Єдиним реальним джерелом розподілу залишаються власні кошти підприємців (у 2011 р. вони склали 52,9 % від загального обсягу). Зменшуються кошти вітчизняних і інвесторів іноземних держав (відповідно, вітчизняних інвесторів з 169,5 млн грн. у 2008 р. до 45,4 млн грн. (зменшення склало 3,7 рази) і інвесторів іноземних держав (відповідно з 115,4 млн грн. до 56,9 млн грн.).

За таких умов, що складаються, досягти фінансово-стабілізаційного оптимізаційного оптимуму фінансових ресурсів у частині їх розподілу з метою забезпечення конкурентоспроможності на інноваційній основі надзвичайно важко.

Крім того, будь-який інноваційний проект, зокрема і такий, як придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (табл. 3) (у 2008 р. обсяги фінансових ресурсів за цим напрямом збільшилося з 7664,8 млн грн. до 10489,1 млн грн. або на 136,8%) містить певний ступінь ризику. Для різних галузей, видів економічної діяльності, різних типів нововведень характерно те, що ймовірність успіху на ринку нижче, ніж ймовірність власне технічного успіху нововведен-

Таблиця 3. Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості (у фактичних цінах)

	2008		2009		2010		2011		2011 р. в % до 2008 р.
	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн	% до загального обсягу	
Усього	**11994,2**	**100**	**7949,9**	**100**	**8045,5**	**100**	**14334**	**100**	119,5
у тому числі за напрямами									
внутрішньо науково-дослідної роботи	958,8	8	633,3	8	818,5	10,2	833,3	5,8	86,9
зовнішньої науково-дослідної роботи	284,8	2,4	213,4	2,7	177,9	2,2	246,6	1,7	86,6
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	7664,8	63,9	4974,7	62,6	5051,7	62,8	10489	73,2	136,8
придбання інших зовнішніх знань	421,8	3,5	115,9	1,4	141,6	1,8	324,7	2,3	76,9
інші	2664	22,2	2012,6	25,3	1855,8	23	2440,2	17	91,6

Джерело: [4, с. 324].

Таблиця 4. Впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. в % до 2000 р.
Впроваджено нових											
технологічних процесів	2936	1403	1727	1808	1145	1419	1647	1893	2043	2510	178,9
у тому числі маловідходних											
ресурсозберігаючих											
і безвідходних	1044	430	645	690	242	634	680	753	479	517	120,2
Освоєно виробництво											
інноваційної продукції											
найменувань	11472	15323	3978	3152	2408	2526	2446	2685	2408	3238	21,1
з них нових видів техніки	1000	631	769	657	786	881	758	641	663	897	5,9

Джерело: [4, с. 325].

ня. Це пов'язано з тим, що ринковий успіх залежить не тільки від науково-технічного досягнення, але і від ефективності маркетингової діяльності, конкурентних позицій фірм на ринку тощо [7].

Аналіз розподілу загального обсягу інноваційних витрат у промисловості показує, що серед основних напрямків важливе місце належить зовнішньополітичній складовій. Зважена науково-технічна кооперація в інноваційній сфері є вагомим елементом системи зовнішньоекономічного механізму, який стимулює інтеграцію країни в світовий інноваційний простір, підвищує конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках, збільшує експорт високотехнологічної продукції, регулює технологічний обмін (вартість придбання інших зовнішніх знань за період 2008—2011 рр. склала 1004 млн грн.), скорочує технологічну відсталість країни тощо.

Таким чином, міжнародна науково-технологічна інтеграція повинна стати невід'ємною складовою частиною стратегії розвитку зовнішньополітичного інноваційного механізму України [11].

Актуальність невідкладної потреби в концепції зовнішньоекономічної діяльності обумовлена особливим значенням механізму розвитку інноваційного потенціалу як системи організаційних форм, методів і інструментів, за допомогою яких досягається входження окремих підприємств, корпоративних організацій і регіонів у світовий інноваційних простір з метою міжнародної науково-технічної співпраці. У структурі інноваційного потенціалу важлива роль належить заходам щодо впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості (табл. 4). Це пов'язано з тим, що структура сукупного продукту підприємств, тобто співвідношення звичайної і інноваційної продукції суттєво впливає на рівень його економічного розвитку. Чим вища питома вага виробництва і реалізованої інноваційної продукції, тим вищі економічні показники господарювання (табл. 5). Для їх оцінки застосовується виробничий леверидж (leverage — англ. — механізм управління прибутком підприємств, заснований на оптимізації постійних і змінних витрат). За його допомогою можна прогнозувати зміни прибутку господарств залежно від зміни обсягів продаж, а також точку беззбиткової діяльності окремих підприємств. Тому стимулювання виробництва інноваційної продукції є важливим стратегічним завданням всіх учасників конкурентного середовища.

Вивчення взаємозв'язків процесів впровадження технологічних досягнень та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості з обсягами реалізованої інноваційної продукції (нова продукція для ринку за період дослідження збільшилася на 18,5%) дає можливість оцінити особливості оновлення технологій в промисловості України (табл. 4).

Виходячи з наявності різних видів виробництва високотехнологічної продукції, а також процесів розробки інноваційних технологій можна виділити два класи моделей оновлення технологій: до першого класу відносяться інноваційні моделі, що застосовуються в США; до другого класу відносяться моделі Японії [6, с. 34].

Основою американської моделі оновлення технологій є необхідність впровадження інновацій у виробництво, створення відповідного ринкового середовища, ефективне використання наявної науково-дослідної бази, існуючих і знов створених систем розподілу тощо.

Як бачимо, Україна формує інноваційний розвиток економіки на основі концепції американської моделі, що, враховуючи наші історичні традиції, є цілком виправданим.

В Японії використовують модель інноваційного розвитку економіки, яка орієнтована на підвищення вартості інноваційної діяльності. Країна здійснює придбання і залучає головні технології, здійснюючи при цьому повторне освоєння. Вони не вдосконалюють свої інноваційні технології, а використовують технології, створені за межами країни.

КНР при створенні зон розвитку нових і високих технологій використовує модель "пересадки промисловості", яка передбачає залучення іноземного обладнання, вдосконалення виробництва, яке саме не може здійснювати інноваційні процеси.

Таблиця 5. Обсяг реалізованої інноваційної продукції (у фактичних цінах; млн грн.)

	2008	2009	2010	2011	2011 р. в % до 2008 р.
Усього	45830,2	31	432,3	42386,7	92,5
у тому числі нової для ринку	14688,7	8511,5	10995,1	17411	118,5
із загального обсягу поставлено на експорт	23633,1	13200,9	13713	12630,6	53,4

Джерело: [4, с. 325].

Таким чином, враховуючи низькі можливості науково-дослідницької роботи окремих підприємств, інноваційна модель функціонує в середовищі "залучення-відставання-повторне залучення". Така система враховує закономірності і механізми розповсюдження інновацій. При цьому реалізація основних поставлених цілей в конкурентному середовищі передбачає:

— забезпечення економічної безпеки країни, а також прав і безпеки споживачів;

— створення сприятливих умов доступу товарів і послуг на світові ринки;

— забезпечення ефективного рівня захисту внутрішніх ринків;

— удосконалення структури українського експорту в напрямі підвищення в ньому питомої ваги готової продукції, високотехнологічних виробів;

— регламентованого доступу до ресурсів, які мають стратегічне значення для розвитку економіки країни (наявні капітали, унікальні інтелектуальні ресурси, новітні технології, товари і послуги, які в країні обмежені або відсутні зовсім).

За таких умов найбільш доцільним є обгрунтування реалізації на основі пріоритетних напрямів розвитку економіки. До пріоритетних напрямів інноваційного розвитку відносяться:

— освоєння нових технологій в промислових галузях і окремих видах економічної діяльності;

— технологічне оновлення АПК;

— впровадження нових технологій та обладнання для окремих галузей, які мають ознаки інноваційного розвитку;

— розвиток сучасних інформаційних технологій в системі інноваційно-інвестиційної діяльності;

— інноваційна оцінка стану охорони навколишнього промислового середовища.

На рівні окремих галузей (видів економічної діяльності) можна виділити три напрями інноваційної діяльності, зокрема:

— організаційно-економічне (управління інноваціями);

— інтеграція виробництва (технічне спрямування) — переобладнання галузей устаткуванням, яке відповідає світовим стандартам (вимогам);

— підготовка і перепідготовка кваліфікації робітників на інноваційній основі.

Реалізація розроблених заходів відносно впливу інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках здійснюється на основі системного підходу, що забезпечує збалансовану державну підтримку виробництва з заходами, направленими на розширення попиту на всіх сегментах ринку.

Такий підхід дає можливість формувати модель державного регулювання регіональною економікою шляхом узгодження з внутрішніми особливостями ринку, удосконалювати корпоративне управління в умовах інституціональних обмежень і внутрішньої мотивації підприємств на підвищення їх конкурентоспроможності [1; 8].

Реалізація пріоритетного інноваційного науково-технічного розвитку має грунтуватися на основі таких засобів [2; 3]:

— державні преференції (податкові, митні, фінансові пільги) підприємствам, що здійснюють інноваційно-інвестицій діяльність;

— інноваційно-інвестиційні стратегії, державні цільові, науково-технічні програми;

— стандартизація та сертифікація продукції згідно міжнародних вимог;

— державні замовлення на інноваційну продукцію;

— стимулювання розробки інноваційних кластерів у межах територіальних обмежень;

— активація розвитку венчурного підприємства;

— інформаційно-методичне забезпечення всіх стадій інноваційного процесу, зокрема в межах Державної цільової програми розвитку систем інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики;

— посилення зв'язків "наука — виробництво — впровадження — споживання і використання";

— прогнозування стану інвестиційних ресурсів, науково-технічної діяльності, технічного розвитку [3; 7];

— створення технополісів, технопарків, промислових кластерів, ТНК, інноваційних центрів тощо;

— впровадження інноваційної культури як способу адаптації до прискорення змін у виробництві, бізнесовій діяльності та суспільстві;

— диверсифікація виробництва і впровадження леверидж-лізингу як методу реалізації великомасштабних проектів в економіці України;

— досягнення поставлених цілей потребує впровадження інноваційного менеджменту як інструмента підвищення ефективності управління інноваційним потенціалом підприємств.

ВИСНОВКИ

Конкурентоспроможність країни і у світовому просторі все частіше проявляє себе як один з ключових аспектів її суверенітету. Зростає питома вага таких факторів підвищення конкурентоспроможності, як інноваційні технології, організаційна і управлінська адаптація основних показників і параметрів до вимог ринку, освоєння інших організаційних форм, що відповідають стратегічним викликам сучасності і характеризуються конкурентними перевагами.

Розроблений підхід до реалізації заходів відносно впливу інноваційного потенціалі на стан економіки дає можливість формувати модель розвитку національної економіки шляхом її узгодження з внутрішніми можливостями ринку, удосконалювати корпоративне управління в умовах інституціональних обмежень і внутрішньої мотивації підприємств на підвищення їх конкурентоспроможності.

Література:

1. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні // Постанова КМУ від 02.02. 2011. — № 389.

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 року в умовах глобалізацій них викликів / Авт. упоряд.: Т.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Нижевський, М.М. Шевченко. — К.: Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.

3. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012—2016 років / Постанова КМУ від 17.05.2012. — № 397.

4. Статистичний щорічник України за 2011 рік. Державна служба статистики України. — 460 с.

5. Гальчинський А. С., Геєць В.М., Семиноженко В.П. Україна: наука та інноваційний розвиток. — К., 1997. — 66 с.

6. Ян Ли. Выбор модели технологий инновации Японии, США и Китая в ЗРНВТ. Экономика и финансы. — М.: 2007. — №6. — С. 33—35.

7. Олежко А.А. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку України, НДЗІ, формування ринкових відносин в Україні. — № 10(137). — 2012. — С. 39—42.

8. Програма економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава"// Комітет з економічних реформ при призеденті України. — 88 с.

9. Мунтян М.А. Мировая экономика, глобальная экономика, "экономика знаний", геоекономика и геополитика. Альманах центра общественных экспертиз. — М.: ЦОЭ, 2008. — С. 4—22.

10. Конкурентоспроможність національної економіки [Монографія]; за ред. д.е.н. Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2005. — 582 с.

11. Теоретично-методологічні основи інвестиційно-інноваційної безпеки національної безпеки України: Монографія / за ред. член.-кор. НАПН України д.е.н., проф. Тиценка, д.е.н., проф. В. М. Узунова, д.е.н., проф. М.П. Денисенка, 2013. — 464 с.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2013 р.

УДК 338.43:63

А. Р. Ванієва,
к. е. н., Кримський інженерно-педагогічний університет

СУТНІСНІ КАТЕГОРІЇ ТА ЧИННИКИ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОРЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАСЕЛЕННЯ

A. R. Vanieva,
PhD in economics, assistant professor of Economics and Management Department,
Republican Higher Educational Institution "Crimean Engineering and Pedagogical University", Simferopol

ESSENTIAL CATEGORIES AND FACTORS OF USING LABOR RESOURCES POTENTIAL OF THE POPULATION

У статті розглянуто основоположні категорії трудоресурсного потенціалу у системі продуктивних сил і виробничих відносин. Визначені чинники його формування та використання з метою удосконалення управління розвитком трудоресурсного потенціалу на перспективу.

The article deals with the basic categories of labour resource potential in the system of productive forces and production relations. Factors of its formation and use aimed at improving management of labour resource potential development for the future are defined.

Ключові слова: трудоресурсний потенціал, трудові ресурси, робоча сила, людський капітал, ринок праці, кадровий потенціал, управління, державне регулювання, зайнятість, мотивація.
Key words: labour resource potential, workforce, labour force, human capital, labour market, human resources, management, government regulation, employment, motivation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Трудоресурсний потенціал населення є невід'ємною частиною розвитку продуктивних сил, виробничих відносин, формування національного багатства країни. Від його структури та рівня використання залежать продуктивність праці, конкурентоспроможність виробничо-економічної та соціально-економічної діяльності, у т.ч. у глобальному вимірі. В умовах ринкових відносин визначальними проблемами його використання є визначення вартості та оцінки, темпів відтворення, мобільності, мотивації зайнятості. Важливе значення має встановлення співвідношень між категоріями трудові ресурси, робоча сила, людський капітал, ринок праці та трудоресурсний потенціал. Воно направлене на підвищення ефективності управління розвитком трудоресурсного потенціалу в умовах сучасного економічного розвитку.

СТАН ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Необхідно зазначити, що сукупність проблем, пов'язаних з функціонуванням та використанням трудових ресурсів та офрмування трудоресурсного потенціалу населення, є предметом досліджень багатьох відомих українських та зарубіжних вчених: О. Бородіна, Е. Лібанова, Л. Михайлова, І. Прокопа, Л. Транченко, Н. Ушенко, К. Якуба та ін. У їх роботах висвітлені основоположні теоретико-методологічні та практичні питання формування людського капіталу країни, використання трудоресурсного потенціалу, оцінки зайнятості та безробіття, рівня та якості життя населення. Разом з тим, подальших розробок потребує дифініція категорій у системі трудових відносин та трудоресурсного потенціалу в умовах диструктивних зрушень на ринку праці насамперед у регіональному та галузевому аспектах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для характеристики національного багатства країни та з метою вимірювання робочої сили та людського капіталу застосовуються категорії трудових ресурсів, трудового потенціалу та трудоресурсного потенціалу населення. В економічній літературі більшість дослідників [1, с. 157—159] визначають трудові ресурси як частину населення країни, що володіє необхідним фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями для роботи в сфері національного господарства. Трудоресурсний потенціал характеризується потенційною масою живої праці, якою в даний період володіє суспільство для задоволення своїх потреб. Отже, демографічний аспект даної категорії відображає його залежність від процесів відтворення населення і необхідність врахування при вивченні таких категорій, як стать, вік, розселення, шлюб, міграції, народжуваність, смертність, природний приріст, середній вік та ін.

Трудоресурсний потенціал населення має також соціальні та соціологічні ознаки. Соціальний аспект відображає взаємозв'язки між людьми у процесі здійснення трудових відносин (між роботодавцями та найманими працівниками, діяльність профспілок, планування робочого та вільного часу, набуття освіти та кваліфікації, соціальний захист окремих груп населення). Соціологічний аспект відображає поведінкові регулятори формування і використання трудоресурсного потенціалу, залежність останніх від історичних особливостей економічного розвитку суспільства, традицій, менталітету населення.

Економічні засади розвитку та використання трудоресурсного потенціалу характеризуються: а) населенням у працездатному віці: чоловіки 16—62 років і жінки 16—60 років, за винятком непрацюючих інвалідів праці і війни 1 і 2 груп та непрацюючих осіб працездатного віку, які отримують пенсії по старості на пільгових умовах; б) населенням старше і молодше працездатного віку, зайнятому у суспільному виробництві. Вони передбачають економічну оцінку вартості робочої сили, визначають тарифікацію заробітної плати, податкові нараху-

вання на зарплату та доходи, рівень, обсяги та джерела соціальних виплат, встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати для зайнятих або допомоги по безробіттю.

Велике значення для управління трудоресурсного потенціалу населення та його організації мають інституційні аспекти. Їх визначають законодавство про працю, а також державні та недержавні інститути, які функціонують на ринку праці (міністерства, відомства, служби, фонди, державні адміністрації тощо). Їх діяльність направлена на раціональне використання потенціалу трудових ресурсів, підвищення продуктивної зайнятості, зменшення безробіття та бідності населення, покращення демографічної ситуації та регулювання міграційних процесів.

Поява таких категорій, як "трудовий потенціал", "людський фактор", відображає насамперед виникнення абсолютно нових потреб в управлінській практиці, що є наслідком розвитку комплексного підходу до виявлення резервів прискорення темпів економічного зростання. На початковому етапі вивчення трудоресурсного потенціалу населення були поширені розробки, засновані на демографічному, соціальному, ресурсному підході, де трудовий потенціал визначається як зведена економіко-демографічна характеристика трудової активності людей. При цьом в тій чи іншій мірі поняття "трудовий потенціал" і "робоча сила", "трудовий потенціал" і "трудові ресурси" ототожнюються [2, с. 3—14].

На наш погляд, категорія трудоресурсного потенціалу загальніша, вона має кількісну і якісну визначеність [3, с. 214—217]. Трудові ресурси є одним з елементів кількісної та якісної характеристик частини трудового потенціалу. Ці дві категорії знаходяться в складній взаємодії. За умови зростання професійно-кваліфікаційного рівня, соціальної активності до праці, розвитку фізичної дієздатності населення трудовий потенціал буде збільшуватися, навіть при стабільній чисельності трудових ресурсів.

Важливою характеристикою трудоресурсного потенціалу є його освітній рівень та професійна структура або кадровий потенціал. Він відображає, насамперед, якісні характеристики та показники трудоресурсного потенціалу. Здатність населення до продуктивності праці та її підвищення, до інноваційного розвитку господарських процесів та формування нової економічної парадигми — економіки знань. За допомогою кадрового потенціалу можна відобразити якість робочої сили, врахувати вартість професійної підготовки населення, забезпеченість кадрами тих або інших видів діяльності, структуру та динаміку ринку праці.

Велике значення для характеристики трудоресурсного потенціалу має категорія "людський капітал". Концепція людського капіталу отримала розвиток в останні десятиріччя. До найважливіших компонентів людського капіталу, під яким зазвичай розуміють здатності людей створювати доходи, відносяться: навички і професіоналізм, здоров'я і мотивація, освіта та мобільність. Це поняття охоплює все працездатне населення, навіть якщо в даний момент воно не бере участі у трудовій діяльності.

Використання поняття "капітал" для визначення ролі людини в економіці вказує на необхідність інвестування в людський капітал і можливість отримання тривалого ефекту від цих вкладень. Сутність концепції людського капіталу полягає в ствердженні визначального значення у відтворювальному процесі накопичення людиною знань, досвіду і кваліфікації. Людський капітал, як виробничий і фінансовий, здатний приносити дохід. Він включає вроджені здібності і талант, а також набуту кваліфікацію. У порівнянні з людським капіталом, трудовий потенціал є більш ємним поняттям, що включає в себе оцінку людей не тільки з позиції ринку, але ще й з точки зору регіонального і загальнодержавного розвитку.

З іншої сторони, трудовий потенціал виступає як форма реалізації людського капіталу саме у трудовій діяльності. Розкриття всіх елементів людського капіталу окремого індивіда може відбуватися і в інших сферах діяльності людини. Якщо вартісна оцінка людського капіталу досить складна, то кількісна оцінка реалізованого трудового потенціалу, що характеризує людський капітал у праці, можлива. Реалізований трудоресурсний потенціал як міра оцінки людського капіталу є інтегральним показником, що характеризує здоров'я, інтелект, творчі здібності, професіоналізм, освіту, активність, організованість індивіда. Фактичні, мінімальні і максимальні значення показників мають бути присутні в оперативній базі даних підприємств як складова частина кількісних параметрів їх персоналу.

Таким чином, можна стверджувати, що трудоресурсний потенціал — це соціально-економічна категорія, що характеризує здатність суспільства кількісно і якісно забезпечити оптимальний рівень відтворення людського фактора виробництва на кожному етапі розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Трудоресурсний потенціал окремого працівника — це його можлива дієздатність, його ресурсні можливості у сфері праці.

На наш погляд, дане визначення відображає: складність, різнобічність досліджуваної соціально-економічної категорії; різноманіття суб'єктів праці — носіїв трудоресурсного потенціалу; наявність протиборчих і залежних одине від одного понять: можливість і дійсність; єдність використаних і невикористаних можливостей; єдність кількісної та якісної сторін; єдність суб'єктивного і об'єктивного у трудоресурсному потенціалі.

Ні робоча сила, ні трудові ресурси не дозволяють цілком і повністю розкрити відносини з приводу суспільних і виробничих умов праці, з приводу її здійснення, організації, оплати, дисципліни, з приводу трудової етики, формування та функціонування трудових спільнот. Саме трудоресурсний потенціал працівника більшою мірою співвідноситься з сучасним уявленням про управління соціально-трудової сферою. При цьому людина, крім вроджених характеристик, у процесі свого розвитку набуває і розвиває соціально-особистісні, психофізичні та інтелектуальні здібності, які в сукупності становлять трудоресурсний потенціал особистості. Тобто формування і розвиток трудоресурсного потенціалу відбувається шляхом "нарощування" на наявні трудові ресурси певних якісних характеристик під впливом сукупності чинників і умов.

Решта здібностей людини, у тому числі і трудового характеру, що не знайшли застосування в даному конкретному виді праці, можуть не реалізовуватися, а залишитися в потенціалі. На етапі поєднання з речовинним чинником виробництва трудовий потенціал як форма людського чинника виробництва, що відповідає стадії його формування та розвитку, перетворюється на робочу силу, яка має форму його функціонування. При цьому в процесі використання робочої сили відбувається вдосконалення тих здібностей людини, які є необхідними для конкретного виду праці, зростання кваліфікації.

Таким чином, розуміння людського чинника виробництва в єдності його трьох економічних форм дозволяє отримати обгрунтовану систему комплексного впливу на раціоналізацію всіх стадій руху особистісного фактора, підвищення його ефективності в трудовій діяльності. Всебічний аналіз використання трудоресурсного потенціалу населення дозволив нам обгрунтувати принципи управління, направлені на зведення до мінімуму частки нереалізованих можливостей трудового потенціалу:

— відповідність трудового потенціалу характеру, обсягу і складності виконуваних трудових функцій і видів робіт;

— обумовленість структури трудового потенціалу матеріально-речовими факторами виробництва;

— забезпечення ефективного використання трудового потенціалу;

— створення умов для професійно-кваліфікаційного просування працівників і розширення їх виробничого профілю.

Розвиток трудоресурсного потенціалу має сприяти зростанню продуктивності праці та ефективності виробництва в цілому. Мінімізацію його нереалізованих можливостей слід інтегрувати в рамках системи підвищення ефективності зайнятості та продуктивності праці. Необхідність такого шляху визначається не тільки збільшенням напруги в забезпеченості господарства кваліфікованою робочою силою, але й завданнями підвищення структурного динамізму як економіки в цілому, так і її окремих ланок, їх конкурентоспроможності. Рівень стабільності трудоресурсного потенціалу визначається через систему факторів стимулювання праці і мотиваційно-психологічної активності населення.

Базову основу управління трудоресурсного потенціалу країни та її регіонів складають основні економічні закони та закономірності, що визначають характер трудової діяльності. Так, закон відшкодування витрат праці і підвищення потреб вимагає виділення певної частини суспільного продукту для відновлення здібностей людини до праці. У ньому встановлюється безпосередній зв'язок між розвитком продуктивних сил суспільства і відтворенням умов життя працівників. До важливих наслідків цього закону можна віднести те, що задоволення зростаючих потреб, з одного боку, передбачає активізацію трудових процесів, з іншого — вимагає паралельного збільшення результативності виробництва.

В основі розвитку різних видів діяльності діє закон поділу праці, який виражає об'єктивну необхідність розподілу різних функцій сукупної суспільної праці між групами або індивідуальними працівниками, кожна з яких виконує певну роль у системі сукупної праці суспільства. На кожному історичному етапі розвитку продуктивних сил існує поділ праці, безпосередньо пов'язаний з законом зміни праці, тому що науково-технічний прогрес, розвиток технологій та інших інновацій постійно вдосконалює технічний базис виробництва, а разом з цим і функції працівників.

Закон накопичення виражає необхідність систематичного використання частини додаткового продукту для безперервного розширення і вдосконалення матеріально-технічної бази виробництва, створення та впровадження прогресивних технологій та виробничих процесів, розвитку соціальної інфраструктури, підвищення культурно-освітнього рівня населення та якості робочої сили. Завдяки зростанню масштабів накопичення з'являється можливість збільшити кількість робочих місць в економіці країни і якісно поліпшити умови праці, забезпечити повне і раціональне використання трудоресурсного потенціалу суспільства.

Розвиток, підтримка та прояв здібностей працівників регулюється законом розподілу по праці, згідно з яким матеріальні блага для особистого споживання повинні розподілятися між працівниками відповідно до якості і кількості праці, витраченим кожним з них у виробництві. Одним з основних факторів, що впливає на зміну органічної будови капіталу є закон вартості. Закон вартості — це закон еквівалентного обміну, згідно з яким виробництво та обмін товарів здійснюються на основі витрат суспільно необхідної праці. Закон підвищення продуктивності праці та економії часу виражає об'єктивну необхідність і можливість постійного скорочення робочого часу на одиницю продукції і зниження її вартості.

Незалежно від того, знає суб'єкт господарювання про перераховані вище закони чи ні, їх дія відчутно впливає на його економічне становище. Наприклад, якщо порушується закон відшкодування витрат на робочу силу, то набувають поширення непродуктивні варіанти трудової поведінки, відбуваються переорієнтації інтересів працівників на особисте підсобне господарство і заробітки "на стороні". І навпаки, справедливий розподіл доходів і цілеспрямоване заощадження часу, забезпечення піднесення потреб працівників — все це зміцнює конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, дозволяє їм функціонувати з найбільшим коефіцієнтом корисної дії і досягати високої ефективності виробництва і праці.

Початок XXI століття в розвинених країнах ознаменувався розвитком нової парадигми переходу від теорії чинників економічного зростання до концепції сталого розвитку людини і її потенціалу, де розвиток людини є кінцевою метою, а економічне зростання — лише засобом досягнення цієї мети. У нашій країні людський фактор у виробничій діяльності перебуває у таких умовах, що, насамперед, слід думати не про вдосконалення активізації людського фактора, а про нормальний стан його використання та відтворення. При заробітній платі нижче прожиткового мінімуму та значному зносі матеріально-технічної бази виробництва досягнення цих завдань є досить проблематичним. Розвиток і технічного, і людського факторів відстає від сучасного рівня світових досягнень. Проте вже найпростіші форми матеріального стимулювання у вигляді зростання оплати праці та доходів населення можуть дати позитивні результати.

Існуючі деформації в господарському механізмі і відносинах власності призвели до того, що праця людини стала найдешевшим ресурсом, а сама людина виявилася економічно і юридично відокремленою від засобів виробництва, виробленої продукції та доходу. У результаті цього показники продуктивності праці залишаються вкрай низькими і нестійкими у динаміці, що створює серйозні труднощі для галузей національного господарства. Це призводить до утриманських відносин, формами прояву яких є безгосподарність, низькі темпи зростання продуктивності праці, фондовіддачі, повільне впровадження інновацій і збільшення на цій основі витрат виробництва.

ВИСНОВОК

У сучасних умовах господарювання трудоресурсний потенціал є важливим чинником економічного росту та створення національного багатства країни. Розуміння його сутності пов'язане з категоріями трудові ресурси, робоча сила, людський капітал, ефективність суспільного виробництва. До чинників, які позитивно впливають на формування та використання трудоресурсного потенціалу, належать посилення стимулів продуктивної зайнятості, державна підтримка та гарантія освіти населення, охорони здоров'я та відпочинку. Велике значення має удосконалення управління використанням трудоресурсного потенціалу на рівні окремих суб'єктів господарювання. Створення належних умов життєдіяльності на макроекономічному рівні також є запорукою стабілізації демографічної ситуації, міграційних процесів, отже, розширеного відтворення трудоресурсного потенціалу у національних масштабах.

Література:

1. Бородіна О.М. Людський капітал: наукові основи, стан, проблеми розвитку: моногр. / О.М. Бородіна; ІАЕ УААН. — К., 2003. — 276 с.

2. Лібанова Е.М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. Лібанова // Вісник НАН України. — 2010. — № 8. — С. 3—14.

3. Ушенко Н.В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення: моногр. / Н.В. Ушенко. — Донецьк: Юго-Восток, 2008. — 287 с.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2013 р.

УДК 332.2:338.432

Ю. С. Гринчук,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Білоцерківський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Y. S. Grinchuk,
c. e. s., associate professor, Bilotserkivsky national agrarian university

CREATION STRATEGIES OF INNOVATION TO MANAGE OF USE LEND RESOURCE POTENTIAL AGRICULTURAL PRODUCTION

У статті розглядається необхідність інноваційого розвитку сільського господарства та використання його ресурсів. Обгрунтовуються інноваційні стратегії управління землекористуванням на засадах ресурсозбереження та відтворення родючості грунтів.

The article deals with the need for innovation development of agriculture and the use of its resources. Substantiated innovative land use management strategies based on resource conservation and restoration of soil fertility.

Ключові слова: інноваційні стратегії, земельно-ресурсний потенціал, аграрне виробництво, управління, удосконалення.
Key words: innovative strategies, land resource potential, agricultural production, management, improvement.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний розвиток сільського господарства передбачає вироблення стратегічних напрямів діяльності, які грунтуються на нововведеннях і мають інноваційний характер. Це зумовлено необхідністю збільшення обсягів виробництва продовольчої продукції, досягнення її конкурентоспроможності у глобальному вимірі, підвищення продуктивності праці у галузі. Вказані процеси при цьому мають супроводжуватися ресурсо- та енергозбереженням, оскільки резерви екстенсивного функціонування сільського господарства вичерпані. Тому важливе значення має впровадження інновацій у практику господарювання та використання виробничо-економічних ресурсів. Особливо це стосується земельних ресурсів як основної виробничої складової сільськогосподарської діяльності.

СТАН ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Різні аспекти інноваційного забезпечення сільськогосподарського виробництва та ресурсокористування досліджувалися у працях А. Даниленка, Я. Добряка, Л. Новаківського, Н. Сіренко, А. Третяка, О. Ульянченка, М. Федорова та інших відомих учених. У їх роботах обгрунтовуються напрями та обсяги впровадження інновацій, їх види та галузева структура, джерела фінансування та інвестіційного забезпечення. Проте формування інноваційних стратегій використання земельно-ресурсного потенціалу потребують подальших розробок та удосконалення.

МЕТА СТАТТІ

Мета дослідження полягає в обгрунтуванні інноваційних стратегій використання та відтворення земельно-ресурсного потенціалу аграрного виробництва в умовах обмеженності фінансово-інвестиційних джерел, функціонування інституту короткострокової оренди землі у значних масштабах, матеріального та морального зносу, активної частини матеріально-технічних засобів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Стратегія розвитку сільськогосподарського землекористування включає використання науково-технічних досягнень у сфері організації управління, техніки й технології та комплексний підхід до інноваційної діяльності. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування того або іншого виду діяльності. У свою чергу,

стратегічне планування — це процес здійснення сукупності систематизованих і взаємоузгоджених робіт з визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямів діяльності суб'єктів господарювання.

Важливе значення має розробка стратегій управління для забезпечення інноваційного розвитку аграрного землекористування. Під поняттям "інноваційна стратегія" розуміється комплекс нововведень, які змінюють традиційні, колишні форми мислення й діяльності. У сучасному розумінні інноваційний розвиток трактується як парадигма економічного, соціально-політичного, інформаційного розвитку, передумова інтеграції до постіндустріального, інформаційного суспільства. На початковому етапі формування інноваційної стратегії слід визначити її тип. Нині існує кілька типів стратегій, які відповідно й трактуються порізному. Найпоширенішими з них є наступальна (активна), імітаційна і комбінована стратегії. Вони взаємопов'язані між собою, але послідовність їх застосування може бути різною.

За існуючими класифікаціями виділяється шість типів інноваційної стратегії розвитку сільськогосподарського землекористування: наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна, "за нагодою". Наступальна інноваційна стратегія охоплює активні НДДКР, орієнтовані на маркетинг, стратегію злиття та стратегію придбання. Захисна інноваційна стратегія передбачає реакцію на дії конкурентів і побічно на потреби й поведінку споживачів. Імітаційна інноваційна стратегія пов'язана з копіюванням технології виробництва агрофірм-піонерів і придбанням ліцензій на аналогічну діяльність.

Залежна інноваційна стратегія характеризується тим, що інноваційні зміни у землекористуванні залежать від політики інших аграрних землекористувачів. "Залежні" підприємства не роблять самостійних спроб змінити своє виробництво. Традиційна інноваційна стратегія означає відсутність технологічних змін у підприємствах або галузях. У таких випадках закріплюються певні інноваційні форми на тривалий термін життєвого циклу. Традиційна стратегія уникає власне інноваційної поведінки.

Інноваційна стратегія "за нагодою" пов'язана з використанням інформації та можливостей, які виникають у зовнішньому середовищі аграрного землекористування. Її характерною особливістю є відсутність власної науково-технічної діяльності. Такий тип стратегії називають ще "стратегією ніші". Конкурентні переваги товаровиробника залежать від обраної ним інноваційної стратегії та успішного втілення її у життя.

Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук та інші вважають, що метою основної інноваційної стратегії України є створення умов для стійкого економічного зростання, виходу інноваційної продукції на внутрішній та зовнішній ринки, заміщення імпортної продукції на внутрішньому ринку за рахунок високого технологічного рівня і конкурентоспроможності виробництва. Відповідно до цієї мети, вони розрізняють такі інноваційні стратегії: стратегія "нарощення", яка базується на використанні власного науково-технічного, виробничо-технологічного і земельного потенціалу. У процесі використання наукових результатів і виробничого потенціалу освоюються високі технології та зростає випуск конкурентоспроможної продукції при одночасному збереженні та відтворенні родючості грунтів.

Стратегія "запозичення" полягає в тому, що використовуючи інноваційний потенціал власної країни, освоюється випуск наукомісткої продукції високорозвинутих держав світу. Виробництво зростає з одночасним розвитком науково-технічного і промислового потенціалу, який спроможний самостійно проводити роботи протягом інноваційного циклу. Стратегія "переносу" передбачає використання зарубіжного науково-технічного й виробничого потенціалу в сільськогосподарському виробництві шляхом залучення прямих іноземних інвестицій та трансферу новітніх технологій.

Загальним елементом для кожної із зазначених стратегій є активізація інноваційної діяльності й досягнення нових економічних результатів. Різниця в стратегіях визначається співвідношенням результатів, що досягаються, і вихідними (фінансовими та матеріально-технічними) можливостями суб'єктів аграрного господарювання. Рекомендувати для широкого використання стратегію "переносу" стосовно умов України складно через обмежені виробничі ресурси, недостатність інвестицій, незадовільний стан національної матеріально-технічної бази сільського господарства.

У реальному секторі (аграрної економіки) може бути частково використана стратегія "запозичення", оскільки науково-технічний та кадровий потенціал галузі не втрачений. Раціональне сполучення державного сектора з підприємницьким в окремих випадках дає змогу ефективно використовувати основні елементи стратегії "запозичення", активізувати інноваційну діяльність, наростити обсяги виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. Такі ж умови й обмеження характерні для стратегії "нарощування". Її можна успішно застосовувати в умовах значних площ землекористування великих сільськогосподарських підприємств — агрохолдингів.

Узагальнюючи сутність висвітлених інноваційних стратегій, слід зазначити, що інноваційна стратегія землекористування як складова загальної стратегії управління сільського господарства являє собою комплекс інноваційних заходів щодо визначення найважливіших напрямів, вибору пріоритетів ефективного розвитку сільського господарства та підвищення його конкурентоспроможності. У більшості випадків дана стратегія охоплює такі етапи: інноваційний задум, інноваційний проект, інноваційний план, що використовуються для одержання інформаційного забезпечення інноваційного процесу.

Інноваційну стратегію функціонування сільського господарства та землекористання слід розглядати як опорну для всього кола питань і проблем, які мають розв'язувати товаровиробники. Ефективна інноваційна стратегія розвитку сільського господарства передбачає оцінювання всіх форм інноваційної діяльності, що мають прояв у нововведеннях різного типу. Проте на практиці дотриматися цього положення досить складно, оскільки інноваційний процес має охоплювати всі сторони господарської діяльності та входити до всіх видів соціально-економічної діяльності.

Наприклад, до основних (до того ж, різновекторних) цілей сільськогосподарського виробництва входить виробництво високоякісних продуктів харчування у заданих обсягах і видах у призначений час, підвищення ефективності використання науково-виробничого потенціалу, активне ведення зовнішньоекономічних операцій, забезпечення екологічної безпеки виробництва та навколишнього природного середовища, вирішення проблем зайнятості та підвищення рівня життя сільського населення тощо. Все це має бути скориговане з впровадженням інноваційної стратегії землекористування. Отже, інноваційна стратегія сільськогосподарського землекористування — це цілеспрямована діяльність щодо визначення важливих напрямів вибору пріоритетів перспективного розвитку й вироблення комплексу заходів для їхнього втілення.

Інноваційна стратегія аграрного землекористування визначається такими найвагомішими складниками, як розміщення і структура земельних ресурсів, ринковими позиціями та загальногосподарською структурою виробництва (контрольована частка ринку, доступ до джерел фінансування й сировини, стан конкурентоспроможності). На початковому етапі розбудови інноваційної стратегії визначається термін формування стра-

тегії, оскільки інновації потребують тривалого періоду часу, що, звичайно, позначається на всьому процесі життєдіяльності. При цьому взаємозалежність інноваційної та інвестиційної стратегій настільки щільна й глибока, що ці процеси, направлені на єдину мету, і стають одним цілим. Дехто навіть схильний до думки, що інновація — це вкладення інвестиційного капіталу в нововведення. У всякому разі можна констатувати, що інвестиційні рішення — це невідокремлювана частина інноваційної стратегії будь-якого виду землекористування.

Інноваційна політика (стратегія нововведень) — це об'єднання цілей технічної політики та політики капіталовкладень і спрямування їх на впровадження нових технологій та нових видів продукції. Інноваційна політика передбачає досягнення майбутніх результатів шляхом налагодження інноваційного процесу, який включає стадії дослідження, запровадження нововведень у виробництво, одержання нового продукту, просування його на ринок і одержання результату.

Ринкова економіка, якій притаманна гостра конкурентна боротьба, передбачає особливий підхід до інновацій. Маючи на меті підвищення ефективності використання земельних ресурсів, інновації відкривають широкі перспективи для розвитку сучасного підприємництва. Успішна інноваційна діяльність дає можливість галузі сільськогосподарського виробництва сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати наявні ресурси, збільшити прибуток. Розробка стратегії інноваційного розвитку забезпечує поступальний, пропорційний, ефективний розвиток землекористування, його еколого-економічну стійкість і безпеку.

При цьому, як показує досвід зарубіжних країн, стратегічне управління інноваціями в аграрному землекористуванні повинне зосереджувати свої зусилля на чотирьох пріоритетних напрямах:

1) формування новітньої техніко-технологічної бази, впровадження енерго- та ресурсозбереження, комплексної механізації та автоматизації виробництва й управління;

2) формування нового складу зайнятих, зокрема, шляхом підвищення кваліфікації і творчої активності працівників, а також інноваційне оновлення всіх сфер діяльності, напрямів організації виробництва та праці, методів та систем управління;

3) посилення спрямованості діючої системи мотивації праці на підтримку інноваційної діяльності й інноваційного клімату у галузі;

4) об'єктивне та достовірне оцінювання інноваційного рівня землекористування у сільському господарстві — визначення системи показників та критеріїв його соціально-економічного розвитку, ефективності розробок і впровадження у виробництво, реалізації науково-технічної політики.

При розробці інноваційної стратегії використання земель у сільському господарстві необхідно враховувати такі її особливості: стратегії суб'єктів аграрного господарювання перебувають під впливом змін у навколишньому природному середовищі. Вони можуть самі формувати ці зміни своїм активним впливом або реагувати на них (стратегія пристосування). Зміни навколишнього природного середовища можуть бути такими, що вже настали, чи такими, що лише очікуються. Стратегії дають змогу встановити, яким чином можна ввести в дію наявний земельний потенціал з урахуванням існуючих та очікуваних у майбутньому подій, щоб можна було ефективно задіяти всі можливості підприємства. Стратегії аграрного землекористування дають лише загальний напрям його розвитку, тому їх потрібно доповнювати заходами тактичного порядку.

Основним питанням технології розроблення інноваційної стратегії є прийняття стратегічних управлінських рішень на альтернативній основі. До об'єктивно необхідних компонентів такого підходу належать: параметри рішення, альтернативи рішення, цільова настанова. Якщо ці компоненти залишені поза увагою, то розроблення інноваційної політики у землекористуванні втрачає сенс. Отже, передумовою досягнення економічного успіху суб'єктами аграрного господарювання у процесі землекористування є розробка відповідної інноваційної стратегії, основою якої є новизна та поліпшення технологій виробництва, економічний ефект і соціальні результати впровадження інноваційних прийомів землеробства.

При цьому першочерговим завданням постає визначення пріоритетних напрямів розвитку галузі, забезпечення конкурентоспроможності продукції, підвищення ефективності виробництва. Побудова економічної стратегії інноваційного розвитку раціонального землекористування повинна забезпечити організаційні аспекти розробки, обгрунтування, вибору оптимального варіанта інновацій, їх впровадження й підвищення економічної ефективності, конкурентні переваги, стабільність та інтенсивний тип розвитку аграрного виробництва.

Важливе значення в інноваційному стратегічному управлінні землекористуванням належить державній підтримці. Роль держави в регулюванні земельних відносин зводиться до наступних функцій: розпорядження єдиним державним земельним фондом; визначення основних положень землевпорядкування і землекористування; розробка перспективних планів раціонального використання земельних ресурсів України для забезпечення потреб сільськогосподарського виробництва та інших галузей економіки; затвердження планів загальнодержавних заходів меліорації земель, підвищення родючості грунтів, а також визначення основних положень охорони грунтів від ерозії, засолення та інших процесів. Важливе значення має державний контроль за використанням земель, встановлення єдиної системи і порядку ведення земельного кадастру, порядку складання щорічного земельного балансу.

Необхідно також підкреслити, що роль держави в регулюванні земельних відносин слід розглядати у взаємозв'язку чотирьох об'єктивно притаманних земельним відносинам аспектів: політико-психологічному, економічному, екологічному і правовому. Такий підхід надає можливість теоретично чітко розмежувати вплив політики, економіки, екології і права на формування і розвиток земельних відносин, а відповідно, і на використання та охорону земель.

ВИСНОВКИ

Таким чином інноваційні стратегії використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва обгрунтовуються залежно від галузевих та регіональних особливостей його структури, стану, динамічних змін. Вони визначаються пріоритетами розвитку та фінансовими можливостями суб'єктів аграрного господарювання. Важливе значення має державна підтримка впровадження інновацій. У відповідності до вказаних чинників, визначаються складові, етапи, критерії та показники здійснення інноваційних стратегій.

Література:

1. Новаковський Л.Я. Соціально-економічні проблеми сучасного землекористування / Л.Я. Новаковський, М.А. Олещенко. — К.: Урожай, 2007. — 276 с.

2. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами та реєстрація землі в Україні / А.М. Третяк. — К., 1998. — 224 с.

3. Ульянченко О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері: [монографія]/ О.В. Ульянченко. — Харків, 2006. — 357 с.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2013 р.

УДК 351:338.43

Г. Є. Павлова,
к. е. н., доцент, Дніпропетровський державний аграрний університет

ПРИНЦИПИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

G. Ye. Pavlova,
Director of Education and Research Institute of Economics, Ph.D., Associate Professor, Dnipropetrovs'k State Agrarian University

PRINCIPLES OF MODERN SYSTEM OF STATE REGULATION OF THE AGRICULTURAL SECTOR

У статті проаналізовано і доповнено класифікацію принципів сучасної системи державного регулювання аграрного сектора, які направлені на забезпечення розширеного відтворення галузі та враховують таку їх сукупність: комплексність, цілісність, селективність, пріоритетність, концентрація мети і орієнтирів, прозорість та рівнодоступність ресурсів та інформації, гарантованість виконання зобов'язань держави, диференціація управління, нормативно-правова забезпеченість, оптимальність, оперативність.

In the article analyzed and added to the classification principles of the modern system of state regulation of the agricultural sector, aimed at providing extended play area and consider following their collection: complexity, integrity, selectivity, priority, concentration and goal orientation, transparency and rivnodostupnist resources and information; guaranteed performance commitments 'obligations of the state; differentiation control, regulatory-legal provision; optimality; efficiency.

Ключові слова: аграрний сектор, державне регулювання, ефективність, принципи.
Key words: agricultural sector, government regulation, efficiency, principles.

ВСТУП

Перехід України до ринкової економіки передбачає прийняття й реалізацію відповідних законодавчих актів; формування системи економічних інститутів державного управління; розробку й узгодження стратегії економічної, соціальної і науково-технічної політики; зміцнення умов функціонування ринкових відносин; регулювання пропозицій та попиту на товари; перерозподіл доходів населення і суб'єктів господарювання; стимулювання виробництва нової продукції; бюджетне фінансування регіональної політики; збереження навколишнього природного середовища.

У цьому зв'язку може йтися про наявність відповідних принципів державного регулювання аграрного сектора, що, як правило, відображено в діючій правовій системі: одні з них безпосередньо зафіксовані в правовій нормі; інші потрібно виводити із загального напряму правового регулювання взаємин суб'єктів; треті закріплені в локальному законодавстві; четверті, хоча й не дістали конкретного відображення в законодавстві, але є такими, що пронизують систему законів і норм.

Основні положення сучасних теорій державного регулювання та необхідності їх здійснення в аграрному секторі викладені в працях відомих вітчизняних та закордонних вчених, таких як А.Д. Діброва, О.І. Ковтун, М.Х. Корецький, М.А. Латинін, Г.І. Мостовий, П.Т.Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.Й. Хорунжий та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Важливе місце в механізмі державного регулювання аграрного сектора займають принципи регулювання. Їх дотримання має забезпечити взаємоузгодженість економічних інтересів товаровиробників, суспільства та держави, а також уникнення суб'єктивізму під час втручання у функціонування ринкового механізму регулювання економіки. Дотримання науково обгрунтованих принципів забезпечує ефективне виконання державою економічних функцій.

Принципи (від латинського principium — основа, початок) державного регулювання економіки — вихідні положення, основні правила впливу державних органів на економіку при врахуванні конкретних умов господарювання з метою забезпечення її ефективного функціонування. Дотримання науково обгрунтованих принципів забезпечує ефективне виконання державою своїх економічних функцій [1].

Щодо формулювання принципів державного регулювання економіки, в тому числі і аграрного сектора, то сьогодні відсутній єдиний підхід. Механізм реалізації заходів державного регулювання економічних процесів повинен групуватися на основоположних принципах, які також є складовим елементом концепції державного регулювання аграрного сектора економіки. Таким чином у роботі ставиться завдання удосконалити класифікацію принципів державного регулювання аграрного сектора в умовах системної модернізації національної економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Позитивний досвід державного регулювання свідчить, що ефективна реалізація програм розвитку аграрного сектора економіки досягається тоді, коли система державного регулювання формується на основі реалізації певних принципів. Погрібний О.О. відмічає, що одним з принципів державного регулювання аграрного сектора економіки є створення однакових умов для розвитку всіх форм власності. Законодавство встановлює як рівність суб'єктів права власності, так і паритет форм господарювання, організованих на базі різних форм власності. Усі суб'єкти сільськогосподарського виробництва мають право провадити виробничу діяльність з метою одержання прибутку, який формує принцип волі підприємницької діяльності. Однак воля підприємницької діяльності передбачає не тільки незалежну практичну реалізацію цілей сільськогосподарських товаровиробників, але й визначення певних прав і обов'язків цих

виробників, а також визначення статусу органів влади і управління в сфері сільськогосподарської діяльності.

Крім наведених, велике значення мають принципи законності, поєднання галузевого й територіального розвитку, єднання і диференціації у підході до суб'єктів сільськогосподарської діяльності, взаємодії і взаємоузгодження діяльності всіх підприємств агропромислового комплексу, принцип досягнення кінцевих результатів у сільськогосподарському виробництві. Вони не є вичерпними у зв'язку з розвитком як аграрного сектора економіки загалом, так і самої системи державного регулювання сільського господарства зокрема [9]

На думку Ковтуна О.І., система державного регулювання економіки базується на додержанні таких принципів [4]:

— науковості, обгрунтованості — поєднання наукових основ державного регулювання економіки з практичними діями щодо втілення економіко-політичних рішень;

— формування системи державного регулювання економіки з урахуванням теоретичних основ і моделей економічної політики та існуючого досвіду здійснення державного регулювання в країні та за кордоном;

— раціональності, реальності — державне регулювання економіки повинно грунтуватися на реальних, а не ідеальних передумовах, не вступати у протиріччя із сформованою структурою господарства і раціональними діями індивідів;

— збалансованості, комплексності — єдність загальнонаціонального, регіонального і галузевого рівнів державного регулювання економіки, врахування особливостей фаз суспільного відтворення, окремих секторів і сфер господарства;

— пріоритетності стратегічних цілей — забезпечення досягнення стратегічної мети державного регулювання економіки за допомогою виконання поставлених тактичних цілей;

— принципу ринкової однаковості, тобто застосовність державних рішень до діяльності всіх без винятку економічних суб'єктів. Практичне додержання зазначених принципів залежить від багатьох чинників — від чіткості й однозначності обраної моделі і стратегії регулювання, адекватності методів державного втручання, компетентності й професіоналізму державних службовців. Останній принцип, наприклад, порушується найчастіше внаслідок застосування будь-якого пільгового режиму функціонування до окремої категорії економічних суб'єктів (малих або спільних підприємств, вільних економічних зон тощо).

На погляд Латиніна М.А. основними принципами державного регулювання розвитку аграрного сектора мають бути:

— пріоритетність та аграрний протекціонізм. Пріоритетність означає виділення основних соціально-економічних проблем розвитку країни, на вирішенні яких державі слід зосередити зусилля, зокрема на визначенні аграрного сектора як пріоритетної галузі економіки. Аграрний протекціонізм передбачає активне відстоювання інтересів аграрного сектора як усередині країни, так і за її межами;

— системність і комплексність. Системність означає те, що вплив держави повинен мати системний характер, а комплексність — необхідність використання державою всього арсеналу засобів та інструментів підтримки аграрного сектора, що є в її розпорядженні;

— передбачуваність і прозорість. Передбачуваність означає відповідність регуляторної діяльності цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дає змогу суб'єктам господарювання планувати свою діяльність. Щодо прозорості, то тут має бути наявною і загальнодоступною повна інформація про законодавчі та інші регуляторні акти, порядок їх виконання, роботу органів, які забезпечують їх виконання;

— послідовність і справедливість. Послідовність передбачає узгодження регуляторного акта з основними положеннями державної регуляторної політики, іншими прийнятими законодавчими та регуляторними актами. Справедливість означає забезпечення рівноправності всіх суб'єктів господарської діяльності;

— зрозумілість та ефективність. Зрозумілість полягає в тому, що регуляторні акти мають бути простими за змістом, не містити положень, що допускають двозначні тлумачення, у громадян і підприємців не повинно виникати труднощів із розумінням положень регуляторних актів. Принцип ефективності полягає в аналізі вигод від регуляторного акта, в дослідженні того, чи обгрунтованими є витрачені суб'єктами господарської діяльності, громадянами та державою кошти і чи є найефективнішим регуляторний акт з усіх можливих альтернатив досягнення поставленої мети;

— екологічна доцільність, що означає екологічний вимір державної регуляторної політики, тобто складовою державної регуляторної політики має бути стимулювання виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції [6].

Хорунжий М. відмічає, що в основу державного регулювання розвитку аграрного сектора "має бути покладений принцип неперервності і комплексності управління процесом аграрних перетворень, за яким єдиним шляхом подолання відсталості і кризових явищ в АПК може бути надання в аграрній політиці статусу першорядного значення уже прийнятим законодавчим актам, розробка інших актів та організація роботи щодо їх виконання" [11].

Натомість, колектив вчених Національного наукового центру "Інститут аграрної економіки" під керівництвом П. Саблука вважає, що побудова аграрної політики має відповідати таким принципам: системності та комплексності; пріоритетності людини і селянина при визначенні як цілей, так і механізмів її реалізації; опори на науку в процесі розробки стратегії й тактик політичних рішень, а також результатів їх здійснення, що забезпечує реальність політики [10].

Кисельов С.В. виділяє такі принципи державного регулювання аграрного сектора: принцип аграрного протекціонізму, що передбачає захист аграрного сектора у взаєминах його з іншими галузями і регулювання імпорту продовольства в інтересах вітчизняних товаровиробників; принцип поєднання економічних і соціальних цілей, коли заходи державного регулювання враховують ціннісні орієнтації, поведінку різних груп населення; принцип програмного регулювання, що відображає форму здійснення впливу держави на аграрний сектор (розробка і реалізація різних програм — міжгалузевих, галузевих, продуктових, функціональних, регіональних) [3].

До основних принципів державного регулювання аграрного сектора Мостовий Г. відносить — аграрний протекціонізм; поєднання економічних і соціальних цілей; поєднання індикативності і директивності; програмне управління; комплексність; поєднання добровільності й обов'язковості участі у програмах; єдність і суперечливість стратегії економічної політики держави стосовно аграрного сектора [7].

А.Д. Діброва зробив спробу сформулювати власне бачення основних принципів державного регулювання аграрного сектора економіки:

— аграрний протекціонізм — пов'язано із забезпеченням продовольчої безпеки країни;

— гармонізація економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, споживачів і держави;

— адресність — державна підтримка повинна безпосередньо спрямовуватись аграрним товаровиробникам;

— гарантованість — зобов'язання держави щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників забезпечується розробкою відповідних програм;

— рівнодоступність — господарства всіх категорій, включаючи фермерські господарства та господарства населення, повинні мати рівні права на державну підтримку;

— стабільність — зобов'язання держави перед аграрними товаровиробниками щодо забезпечення стабільності регуляторних механізмів розвитку галузі на відповідний період часу (до 5 років);

— ефективність — забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів, що виділяються для підтримки галузі;

— дотримання міжнародних зобов'язань [2].

Підсумовуючи вищенаведене, можна дійти висновку, що вченими пропонується достатньо розгалужена класифікація принципів державного регулювання аграрного сектора економіки. Узагальнюючи вищенаведені підходи щодо основних принципів державного регулювання аграрного сектора економіки, зробимо спробу сформулювати власне їх бачення:

— принцип ефективності. Державне регулювання має передбачати кінцевий економічний ефект. Заходи державного регулювання мають здійснювати раціональну політику і виправляти такі негативні елементи ринку, як монополія та циклічність;

— принцип справедливості. Оскільки ринок виявляє нерівність людей, то держава за допомогою відповідних регуляторів має коригувати цю систему перерозподілом з метою встановлення певної справедливості засад. Це здійснюється через прогресивне оподаткування, запровадження політики підтримки доходів (допомога людям похилого віку, непрацездатним, багатодітним), страхування безробітних тощо;

— принцип стабільності. Забезпечує необхідний вплив на економіку з метою вирівнювання підйомів і нівелювання спадів ділового циклу, стримування безробіття, підтримки економічного розвитку. За допомогою заходів державної фінансової, податкової, зовнішньоекономічної та митної політики справляється вплив на рівень виробництва, зайнятість, інфляцію;

— принцип системності державного впливу. Передбачає комплексний, системний підхід до розв'язання економічних, соціальних, екологічних, зовнішньоекономічних та інших проблем;

— принцип адекватності. Потребує, щоб система державних регуляторів економіки та засоби їх застосування відображали реалії сучасного етапу соціально-економічного розвитку і політичної надбудови України як незалежної держави, а також оцінку загальної політичної та економічної ситуації. Досягнення виваженого державного втручання забезпечується тим, що державі передаються лише ті економічні функції, які не можуть ефективно виконувати самі виробники та інші суб'єкти ринкових відносин;

— принцип оптимального поєднання адміністративно-правових та економічних важелів. Адміністративні методи макроекономічного регулювання мають гарантувати формування оптимальної відтворювальної структури. Економічні важелі застосовуються з метою стимулювання ефективного використання ресурсів, виробничої та інвестиційної діяльності, розв'язання соціальних проблем. Передбачається також використання економічних механізмів і регуляторів у ході прийняття управлінських рішень;

— принцип поступовості та етапності. В умовах переходу до нової системи державного регулювання потрібно, щоб командно-адміністративні регулятори замінювались на економічні тією мірою, якою створюються об'єктивні умови — здійснюються процеси роздержавлення, приватизації чи стабілізації. Особливе значення для державного регулювання в Україні має врахування фактора часу. Доцільність і масштаби державного регулювання при розв'язанні національних, регіональних і галузевих проблем визначають необхідність урахування економії часу як умову найшвидшого розв'язання нагальних завдань;

— принцип забезпечення єдності стратегічного і поточного державного регулювання та його оперативності. Стратегічне державне регулювання має загальнодержавне значення. Мета його — зберегти економічний і соціальний стратегічні курси держави, закладені у програми реформ, а також у національні, цільові, комплексні та інші програми. З метою дотримання стратегічного курсу держава формує і контролює перелік ресурсів стратегічно важливого значення;

— поточне державне регулювання має на меті забезпечити реалізацію стратегічного курсу в умовах конкретної економічної та політичної ситуації, що зумовлює гнучкість системи державного впливу. Оперативне поточне державне регулювання спирається на різні види економічної політики: податкову, емісійну, кредитну, бюджетну, соціальну та інші.

ВИСНОВКИ

Механізм реалізації заходів державного регулювання економічних процесів повинен групуватися на основоположних принципах, які також є складовим елементом концепції державного регулювання аграрного сектора економіки. У роботі здійснена спроба сформулювати власне їх бачення: комплексність, цілісність, селективність, пріоритетність, концентрація мети і орієнтирів, прозорість та рівнодоступність ресурсів та інформації, гарантованість виконання зобов'язань держави, диференціація управління, нормативно-правова забезпеченість; оптимальність, оперативність.

Література:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. — К.: Ірпінь: ВТФ "Перун", 2005. — 1728 с.
2. Діброва А.Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика: [монографія]/ А.Д. Діброва. — К.: Формат, 2008. — 488 с.
3. Киселев С.В. Государственное регулирование сельского хозяйства в условиях переходной экономики/ С.В. Киселев. — М.: Институт экономики РАН, 1994. — 179 с.
4. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.]/ О.І. Ковтун. — Л.: "Новий Світ — 2000", 2006. — 432 с.
5. Корецький М.Х. Державне регулювання розвитку аграрної сфери економіки України: [монографія]/ М.Х. Корецький. — К.: Вид-во УАДУ, 2002. — 260 с.
6. Латинін М.А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України [Електронний ресурс] // Державне управління: теорія та практика — 2005. — №2/ М.А. Латинін. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/galuz/05lmaseu.pdf
7. Мостовий Г.І. Агробізнес: державне регулювання/ Мостовий Г.І. — Х.: Основа, 2002. — 300 с.
8. Новичков В.И. Аграрная политика: учеб. пособ. / В.И. Новичков, И.Б. Калашников. — М.: ИКЦ "Маркетинг", 2001. — 288 с.
9. Погрібний О.О. Аграрне право України/ О.О. Погрібний. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — http://books.br.com.ua/themes/7/50
10. Стратегічні напрямки розвитку агропромислового комплексу України/ [за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка]. — К.: ІАЕ, 2002. — 60 с.
11. Хорунжий М.Й. Аграрна політика/ М.Й. Хорунжий: [навч. посіб]. — К.: КНЕУ, 1998. — 240 с.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2013 р.

УДК 338.43.01:519.860

І. В. Хлівна,
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
обліку і аудиту, Уманська філія ПВНЗ "Європейський університет"

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ ЗАДАЧІ ОПТИМІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ПІДВИЩЕННЯ ЗЯЙНЯТОСТІ НА СЕЛІ

I. V. Hlivna,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Finance and Accounting Branch Uman PVNZ "European University"

ECONOMICS AND MATHEMATICAL PROBLEM OPTIMIZATION OF AGRICULTURE AS ZYAYNYATOSTI INCREASE IN VILLAGES

У статті досліджено економіко-математичні задачі оптимізації сільського господарства як напрям підвищення зайнятості на сільському ринку праці. Розглянуто основні моделі дослідження динаміки сільського населення, розвитку сільського господарства. Надано пропозиції про доцільність здійснення заходів (попередньо проімітувавши їх у моделі) за умов оптимізації виробничих витрат і максимізації рівня ефективності господарювання.

The article examines the economic and mathematical optimization problem of agriculture as the direction of increasing employment in the rural labor market. The basic model study of the dynamics of the rural population, the development of agriculture. The proposals on the feasibility of measures (pre proimituvavshy them in the model) in terms of optimizing production costs and maximizing efficiency level of management.

Ключові слова: економіко-математичні моделі, моделювання, прогнозування, зайнятість, сільське господарство, витрати.
Key words: economic and mathematical model simulation, forecasting, employment, agriculture, costs.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний економічний розвиток сільського господарства вимагає значної кількості техніко-економічних розрахунків. До них слід віднести розробку технологічних нормативів використання ресурсів, бізнес-планування, обгрунтування суми необхідного кредиту, ведення бухгалтерського обліку та багато інших. Усього цього неможливо досягти без використання персональних комп'ютерів, роль яких в аграрному виробництві дедалі зростає. Успішний менеджмент нерозривно пов'язаний з широким використанням комп'ютерів. Досвід використання комп'ютерів показує, що трудомісткість обробки інформації і виконання аналітичних робіт скорочується у 5—6 разів, створюються можливості для розробки оптимальних варіантів господарської діяльності, які забезпечують її максимальну ефективність.

Важливою складовою є моделювання виробничих ситуацій та оптимізаційне планування. При цьому використовують фізичні, аналогові й математичні моделі. Фізична модель являє собою збільшену або зменшену копію об'єкта дослідження шляхом його відповідного опису. Аналогова модель — це розробка аналогу досліджуваного об'єкта, який поводить себе як реальний об'єкт, але не виглядає таким. Математична, або символічна модель використовує символи для опису властивостей і характеристик об'єкта чи події. Усе більшого поширення набуває система генерального алгебраїчного моделювання (GAMS), розроблена у Світовому банку та Техаському університеті.

Першим і найважливішим етапом побудови моделі, від якого залежить вирішення управлінської проблеми, є постановка задачі. Використання математики і комп'ютера не принесе жодної користі, якщо проблему не буде точно діагностовано. Як зазначав А. Ейнштейн, правильна постановка задачі має більше значення, ніж її розв'язання. Особливо це важливо в менеджменті, де вся діяльність пов'язана з прийняттям управлінських рішень. Серед основних моделей дослідження динаміки сільського населення, розвитку сільського господарства слід виокремити такі: теорію ігор, теорію черг, управління запасами, лінійне програмування, імітаційне моделювання та економічний аналіз.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання застосування математичних моделей в сільському господарстві завжди привертало увагу науковців. Вітчизняні і зарубіжні вчені здобули значних результатів у розв'язанні задач структурної оптимізації виробничих процесів. Питанням системного аналізу та моделювання економіки присвячені роботи Вітлінського В.В., Глушкова В.М., Згуровського М.З., Івахненка О.Г., Монахова А.В., Ляшенка І.М. та ін. Цими авторами розроблені моделі та методи дослідження економічних систем. Суттєвий вклад у теорію економіко-математичного моделювання галузей національного господарства внесли наукові праці Бакаєва О.О., Ємельянова О.С., Панченка А.І., Кравченка В.М., Кириленка І.Г. та ін.

На жаль, не всі теоретичні розробки знаходять широке застосування на практиці. Сьогодні важливим завданням постає пошук моделей, що найбільш відповідають сучасним реаліям господарювання та впровадження результатів моделювання у виробництво, враховуючи при цьому різні критерії оптимальності. На даному етапі практично відсутні економіко-математичні моделі, що відображають особливості процесу відтворення у сільському господарстві, його стохастичну природу, взаємозв'язок галузей, нелінійність і мінливість в ринкових умовах господарювання.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проаналізувати економіко-математичні задачі оптимізації сільського господарства як напрям підвищення зайнятості на сільському ринку праці. Обгрунтувати подальші напрямки щодо доцільності здійснення заходів (попередньо проімітувавши їх у моделі) за умов оптимізації виробничих витрат і максимізації рівня ефективності господарювання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сьогодні багато аграрних підприємств в Україні вже забезпечені комп'ютерами. Передусім це стосується автоматизації бухгалтерського обліку та планово-економічних розрахунків. Однак окремі підприємства вже ставлять перед собою завдання забезпечити комп'ютером кожний виробничий підрозділ, створити зв'язок між комп'ютерами як єдиною комунікативною мережею. Це робиться з метою вдосконалення управління і впровадження оперативного контролю за виробничими витратами на підприємстві.

Зручним засобом при бюджетному плануванні є електронні таблиці, зокрема програма Excel. За допомогою цих таблиць легко здійснювати бюджетне планування: розробляти виробничі бюджети за видами продукції, часткові бюджети, бюджети руху готівки, бізнес-плани, інвестиційні проекти тощо, а та-

Таблиця 1. Параметри сільського господарства

№з/п	Показник	Одиниця виміру	Параметри
1	Землі всього	га	10,0
2	Зокрема, сільгоспугідь	–//–	9,5
3	З них ріллі	–//–	9,5
4	Вартість будівель та споруд	тис. грн.	500,0
5	Вартість трактора МТЗ-80	тис. грн.	400,0
6	Вартість сільгоспінвентарю	тис. грн.	40,0
7	Зокрема: плугів	–//–	5,0
8	сівалок	–//–	25,0
9	культиваторів	–//–	8,0
10	борін	–//–	2,0
11	Посівна площа на плановий рік	га	9,5

Таблиця 2. Види та номери змінних показників

Вид змінного показника	Одиниця виміру	Номер
Ячмінь	га	X_1
Жито	–//–	X_2
Картопля	–//–	X_3
Помідори	–//–	X_4
Капуста	–//–	X_5
Огірки	–//–	X_6
Інші овочі	–//–	X_7
Загальна площа посіву	–//–	X_8
Потреба в азотних добривах	кг діючої речовини	X_9
Потреба у фосфорних добривах	–//–	X_{10}
Потреба в калійних добривах	–//–	X_{11}
Обсяг механізованих робіт	ум.-еталон. га	X_{12}
Затрати робочого часу фермера та членів його сім'ї за рік	люд.-год	X_{13}
Затрати праці залучених працівників за рік	–//–	X_{14}
Затрати праці залучених працівників у піковий період	–//–	X_{15}
Оплата праці залучених працівників	грн	X_{16}
Вартість садивного матеріалу	–//–	X_{17}
Вартість мінеральних добрив	–//–	X_{18}
Витрати пального	л	X_{19}
Вартість пального	грн	X_{20}
Обсяг транспортних робіт	т/км	X_{21}
Вартість транспортних робіт	грн	X_{22}
Витрати на капітальний ремонт техніки	–//–	X_{23}
Вартість гужових робіт	–//–	X_{24}
Витрати на поточний ремонт техніки	–//–	X_{25}
Витрати на технічне обслуговування та заміну гуми	–//–	X_{26}
Інші операційні витрати	–//–	X_{27}
Грошові надходження	–//–	X_{28}
Кошти на придбання оборотних фондів	–//–	X_{29}
Валовий прибуток	–//–	X_{30}
Середньомісячний фонд робочого часу фермера	люд.-год	X_{31}

Таблиця 3. Результати розв'язання задачі оптимізації виробничих витрат

Показник	Варіанти моделі			
	1	2	3	4
Площа посіву, га				
Ячмінь	3,5	—	3,5	0,2
Жито	1,5	3,2	1,5	—
Картопля	2,3	—	2,8	—
Помідори	2,3	0,6	0,5	—
Капуста	0,5	—	0,5	0,9
Огірки	0,2	5,7	0,2	4,7
Інші овочі	1,0	—	0,5	3,7
Операційні виробничі витрати, грн.	479 125	379 043	506 373	528 058
Зокрема:				
Оплата праці залучених працівників	160	160	160	160
вартість садивного матеріалу	262 550	67 209	296 050	130 645
вартість мінеральних добрив	10 810	10 588	11 006	13 011
вартість пального	98 019	142 011	94 795	179 679
вартість транспортних робіт	98 020	142 011	95795	179 679
витрати на капітальний ремонт	1308	3654	1099	4486
витрати на поточний ремонт	1626	4561	1365	5605
витрати на техобслуговування	2025	8849	2013	7212
інші витрати	4606	—	5091	7581
Грошові надходження, тис. грн.	2156,9	832,5	2250,9	7321,9
Валовий прибуток, тис. грн.	1677,8	453,5	1744,5	6793,8

кож можна розв'язувати невеликі кореляційні задачі, обробляти статистичну інформацію та здійснювати її аналіз.

На рівні аграрного підприємства використання електронних таблиць дає змогу проводити оперативне планування і контроль за діяльністю виробничих підрозділів. При цьому дана робота може здійснюватися безпосередньо на виробництві — у тракторній бригаді, автопарку, ремонтній майстерні, на молочнотоварній фермі. Це досягається завдяки простоті користування електронними таблицями та можливості забезпечення комп'ютерами виробничого підрозділу.

За приклад оптимізаційного планування візьмемо оптимізацію галузевої структури фермерського господарства через критерій мінімізації виробничих витрат. Для спрощення економіко-математичної моделі розробимо її для умов короткострокового періоду. За цільову функцію приймемо мінімум змінних виробничих витрат [1]:

$$\sum_{j=1}^{n} P_j X_j \to \min \qquad (1),$$

де P_j — ціна одиниці j-го виду ресурсу; X_j — обсяг використання j-го виду ресурсу.

У результаті розв'язання даної задачі ми повинні обчислити кількість ресурсів за їхніми видами, яку потрібно використати у виробництві для досягнення встановлених показників господарської діяльності за мінімальних виробничих витрат. Визначившись з переліком змінних величин та складом і кількістю обмежень, запишемо власне самі обмеження: 1) за використанням земельної площі; 2) за дотриманням сівозмін; 3) за питомою вагою певних видів культур у загальній площі посіву; 4) за забезпеченням азотними добривами; 5) за забезпеченням фосфорними добривами; 6) за забезпеченням калійними добривами; 7) за балансом кормів, усього; 8) за балансом перетравного протеїну; 9) обмеження балансу кормів за їхніми видами; 10) обмеження потреби кормів за видами тварин; 11) обмеження потреби перетравного протеїну за видами тварин; 12) за структурою окремих видів кормів; 13) за виходом соломи; 14) за виходом органічних добрив; 15) за структурою стада; 16) за обсягом механізованих робіт; 17. За строком виконання робіт; 18) за використанням робочого часу; 19) за найбільш напруженим періодом використання робочого часу; 20) за сумою змінних виробничих витрат; 21) за грошовими надходженнями; 22) за валовим прибутком [2; 4].

На основі описаної економіко-математичної задачі оптимізації виробничих витрат побудуємо й розв'яжемо числову економіко-математичну модель на прикладі умовного фермерського господарства. У табл. 1 показано основні параметри цього господарства, виходячи з яких розроблені техніко-економічні коефіцієнти та константи задачі.

У табл. 2 визначено види й номери змінних і констант, необхідні для побудови моделі.

А в табл. 3 — техніко-економічні коефіцієнти, зокрема обсяги й календарні строки виконання робіт у найбільш напружені періоди виробничого циклу, обсяги умовної оранки, затрати праці за культурами й вартість садивного матеріалу в розрахунку на гектар, планову врожайність сільськогосподарських культур, потребу в мінеральних добривах за їхніми видами та в паливно-мастильних матеріалах на гектар, обсяги транспортних робіт, витрати на капітальний і поточний ремонти й техдогляди у розрахунку на гектар, затрати праці у фермерському господарстві, в тому числі у найбільш напружені періоди робіт, вихід товарної продукції з гектара посівних площ, реалізаційні ціни центнера продукції та грошові надходження [3].

До основних констант моделі слід віднести загальну посівну площу (9,5 га), річний фонд робочого часу фермера та членів його сім'ї (5000 люд.-год), їхній місячний фонд робочого часу (417 люд.-год), річний еталонний виробіток трактора МТЗ-80 (1800 ум.-еталон. га), суму готівки, яку фермер може використовувати у процесі виробництва протягом року (23 тис. грн), наявність грошових коштів з урахуванням короткострокових банківських позик для придбання оборотних засобів (500 тис. грн). Маючи необхідні техніко-економічні коефіцієнти і константи, побудуємо числову

економіко-математичну модель, яка має такий вигляд:

1. Обмеження за використанням ріллі:

$X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6 + X_7 - X_8 <= 0$.

Дане обмеження означає, що загальна площа посіву не може бути більшою ніж 9,5 га.

2. Обмеження дотримання сівозмін:

$X_1 + X_2 - X_3 - X_4 - X_5 - X_6 - X_7 <= 0$,

яке показує, що площа посіву під картоплею, помідорами, огірками та іншими овочами не може бути більшою за площу посіву зернових культур.

3. Обмеження за питомою вагою помідорів у структурі посівних площ:

$X_4 - 0,05X_8 <= 0$.

Оскільки помідори є найбільш трудомісткою культурою, вводиться умова, що в структурі посівних площ вони не можуть перевищувати певної питомої ваги. У нашому прикладі це 5 %.

4. Обмеження за азотними добривами:

$45X_1 + 40X_2 + 120X_3 + 90X_4 + 120X_5 + 60X_6 + 70X_7 - X_9 = 0$.

5. Обмеження за фосфорними добривами:

$55X_1 + 40X_2 + 90X_3 + 120X_4 + 120X_5 + 90X_6 + 80X_7 - X_{10} = 0$.

6. Обмеження за калійними добривами:

$45X_1 + 40X_2 + 150X_3 + 90X_4 + 120X_5 + 90X_6 + 100X_7 - X_{11} = 0$.

7. Обмеження за обсягом механізованих робіт:

$4X_1 + 3,8X_2 + 3,9X_3 + 28X_4 + 3,9X_5 + 35X_6 + 30X_7 - X_{12} <= 0$

при $X_{12} = 1800$.

Воно означає, що загальний обсяг механізованих робіт у фермерському господарстві не може бути більшим за річну продуктивність трактора МТЗ-80, яка становить 1800 га умовної еталонної оранки.

8. Обмеження за використанням робочого часу:

$15X_1 + 9,4X_2 + 175X_3 + 1040X_4 + 320X_5 + 765X_6 + 300X_7 - X_{13} - X_{14} = 0$

при $X_{13} = 5000$,

де 5000 люд.-год — річний фонд робочого часу фермера й членів його сім'ї.

9. Обмеження за найбільш напруженим періодом використання робочого часу (піковим):

$2,1X_1 + 2,8X_2 + 70X_3 + 312X_4 + 16,5X_5 + 38,3X_6 + 60X_7 - X_{15} - X_{31} = 0$

при $X_{15} = 160$; $X_{31} = 417$, $X_{14} - X_{15} >= 0$,

де 417 люд.-год — середньомісячний фонд робочого часу фермера та членів його сім'ї, 160 люд.-год — можливі затрати праці залучених працівників у піковий період сільськогосподарських робіт.

10. Обмеження за оплатою праці залучених працівників:

$10X_{14} - X_{16} = 0$.

11. Обмеження за витратами на садивний матеріал:

$1840X_1 + 1980X_2 + 92\,000X_3 + 28\,000X_4 + 2000X_5 + 7700X_6 +$

$+ 25\,000X_7 - X_{17} = 0$.

12. Обмеження за вартістю мінеральних добрив:

$11X_9 + 9X_{10} + 6X_{11} - X_{18} = 0$,

де коефіцієнти показують вартість кілограма діючої речовини відповідного виду добрив.

13. Обмеження за витратами пального:

$113,1X_1 + 101X_2 + 221X_3 + 394,7X_4 + 429,4X_5 + 400,2X_6 ++ 350X_7 - X_{19} = 0$

14. Обмеження за вартістю пального: $50X_{19} - X_{20} = 0$.

15. Обмеження за обсягами транспортних робіт:

$20X_1 + 15X_2 + 170X_3 + 80X_4 + 160X_5 + 90X_6 + 110X_7 - X_{21} = 0$.

16. Обмеження за вартістю транспортних робіт:

$10X_{20} - X_{22} = 0$,

де коефіцієнт показує вартість одного тонно-кілометра.

17. Обмеження за витратами на капітальний ремонт трактора й сільськогосподарських машин:

$64X_1 + 61X_2 + 63X_3 + 448X_4 + 63X_5 + 560X_6 + 480X_7 - X_{23} = 0$.

18. Обмеження за витратами на поточний ремонт трактора й сільськогосподарських машин:

$80X_1 + 76X_2 + 78X_3 + 550X_4 + 75X_5 + 700X_6 + 600X_7 - X_{24} = 0$.

19. Обмеження за витратами на технічне обслуговування й заміну гуми:

$100X_1 + 152X_2 + 156X_3 + 1120X_4 + 157X_5 + 1350X_6 + 180X_7 - X_{25} = 0$.

20. Обмеження за іншими виробничими витратами:

$105X_1 + 110X_2 + 1250X_3 + 1140X_4 + 310X_5 + 1115X_6 + 280X_7 - X_{26} = 0$.

21. Обмеження за грошовими надходженнями:

$14\,400X_1 + 14\,400X_2 + 368\,000X_3 + 1\,280\,000X_4 + 297\,000X_5 +$

$+ 1\,350\,000X_6 + 180\,000X_7 - X_{27} = 0$.

22. Обмеження за використанням готівки:

$X_{16} - X_{28} <= 23\,000$.

23. Обмеження за наявними коштами для придбання оборотних фондів:

$X_{16} + X_{17} + X_{18} + X_{20} + X_{22} + X_{23} + X_{24} + X_{25} + X_{26} - X_{29} = 0$

при $X_{29} <= 500\,000$.

24. Обмеження за валовим прибутком:

$X_{27} - X_{16} + X_{17} + X_{18} + X_{20} + X_{22} + X_{23} + X_{24} + X_{25} + X_{26} = 0$.

Цільова функція моделі має такий вигляд:

$X_{10} + X_{17} + X_{18} + X_{20} + X_{22} + X_{23} + X_{24} + X_{25} + X_{26} \to \min$.

У табл. 3 подано результати розв'язання задачі з використанням ПК. Задача розв'язувалася за чотирма варіантами залежно від змін окремих обмежень моделі. Так, варіант 2 передбачав скасування обмеження за дотриманням сівозмін, варіант 3 — скасування обмеження за мінімумом коштів на придбання оборотних фондів, варіант 4 — скасування обох названих вище обмежень.

ВИСНОВОК

Аналізуючи розв'язання задачі за різними варіантами моделі, можна дійти висновку про доцільність здійснення тих чи інших заходів (попередньо проімітувавши їх у моделі) за умов оптимізації виробничих витрат і максимізації рівня ефективності господарювання. У нашому прикладі доцільним є варіант 3 моделі, оскільки він забезпечує дотримання майже всіх вимог базової моделі. Варіанти 2 і 4 моделі є недоцільними з причин порушення сівозмін і високої інтенсивності використання наявних трудових ресурсів. Пояснюється це тим, що вирощування овочів в умовах селянських господарств здійснюється переважно вручну, й тому з такою концентрацією виробництва трудомісткої продукції фермерське господарства не зможе справитися.

Результатом розв'язання задачі є також одержання значень двоїстих оцінок обмежень, які показують, наскільки зміниться сума операційних виробничих витрат у разі зміни змінної на одиницю її розмірності. Цю інформацію використовують не тільки для поточного та перспективного планування, а й для прийняття управлінських рішень. За результатами розв'язання задачі, використовуючи значення двоїстих оцінок, можна дати відповідь на низку важливих запитань, що стосуються функціонування фермерського господарства: 1. Чи доцільно додатково орендувати землю та яка гранична орендна плата за гектар землі може бути виплачена орендодавцю? 2. Чи доцільно залучати додаткову робочу силу для роботи в господарстві та яку максимальну оплату праці однієї людино-години може допустити фермер? 3. Яка гранична ціна, з позиції мінімального рівня прибутковості господарювання, може бути за одиницю купованих матеріальних ресурсів (добрив, пального, насіння тощо)? 4. Як зміниться прибуток у результаті зміни потужності трактора, що використовується у господарстві? 5. Як зміниться прибуток, якщо замість оранки з повним обертом скиби землі застосувати безполицевий обробіток грунту?

Усі ці та інші запитання мають безпосередній зв'язок з виробничими витратами. До переваг оптимізації виробничих витрат за допомогою комп'ютера слід віднести і той факт, що розроблена модель може бути використана в кожному наступному виробничому циклі з метою ефективнішого комбінування виробничих ресурсів в умовах зміни окремих техніко-економічних коефіцієнтів (цін на промислову й сільськогосподарську продукцію, системи оподаткування тощо). Отже, оптимізація виробничих витрат за своїм економічним змістом є логічним завершенням математичної інтерпретації функції виробничих витрат.

Література:

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.

2. Дробот В.І. Прогнозування і планування агропромислового виробництва в ринкових умовах / В.І. Дробот, М.І. Толкач // Економіка АПК. — 2002. — № 6. — С. 11—15.

3. Черевко О.В. Практичні аспекти прогнозування комплексного соціально-економічного розвитку регіону / О.В. Черевко // Вісник Сумського НАУ / СНАУ. — Суми: СНАУ, 2006. — Вип. 1 (20). — С. 233—238. — (Серія "Фінанси і кредит").

4. Напрями ефективної державної аграрної політики та програмно-цільовий підхід державного регулювання АПК / О.В. Алейнікова // Інвестиції: практика та досвід. — 2011. — № 8. — С. 99—103

5. Транченко Л.В. Методологічні основи формування та прогнозування ринку праці сільських територій / Транченко Л.В. // Матер. VIII Міжнар. наук.-практ. конф. ["Економічна стратегія розвитку України у XXI столітті: Теоретичні та практичні аспекти досліджень"], (Київ, 2—3 груд. 2011 р.): у 2 ч. — К.: Нова економіка, 2011. — Ч. І. — С. 47—49.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2013 р.

УДК 336:338

Н. М. Третяк,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, м. Київ

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

N. M. Tretyak,
candidate of economic sciences, associate professor of department economic theory,
Cherkasy institute of banking of University of banking of the National bank of Ukraine

FINANCIAL INSTRUMENTS OF UPDATE OF THE FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Досліджено стан основних засобів сільськогосподарських підприємств. Здійснено аналіз лізингових операцій в Україні, окреслено заходи щодо оновлення технічної бази сільськогосподарських підприємств.

The condition of the fixed assets of agricultural enterprise is probed. The analysis of leasing operations in Ukraine is done, described measures on modification of technical basis of agricultural enterprise is considered.

Ключові слова: лізингові операції, технічна база сільськогосподарських підприємств, фінансові інструменти, кредитування лізингових операцій.
Key words: leasing operation, technical basis of agricultural enterprise, crediting of leasing operation, financial instruments.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Для українських сільськогосподарських підприємств питання щодо оновлення основних засобів є надзвичайно актуальним, оскільки переважна частина підприємств продовжує використовувати ресурсоємну та морально застарілу техніку з низькою ефективністю його використання, відсутністю запасних частин до них тощо. Як наслідок — українські грунти втрачають свою родючість, врожайність знижується, матеріальні та енергетичні витрати зростають. Ці фактори негативно впливають на якість сільськогосподарської продукції, знижуючи її конкурентоздатність на світовому ринку. Нині домінантною залишається проблема оновлення технічної бази сільськогосподарських підприємств для розв'язання якої на ринку фінансових послуг запропоновано застосування лізингових операцій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми щодо оновлення основних засобів жваво обговорюються вченими-економістами впродовж кількох років. В економічній науковій теорії питання щодо стану та оновлення основних засобів були доволі глибоко опрацьовані. З-поміж множини існуючих наукових праць, слід відзначити розробки відомих вчених П. Алтухова, В. Борисової, Л. Гапенскі, В. Гейця, Р. Гранта, О. Гудзь, М. Дем'яненка, В. Ковальова, М. Кропивка, Ю. Лупенка, Б. Майджера, М. Маліка, О. Могильного, Я. Пітера, Д. Портера, Н. Рязанової, П. Саблука, Р. Саблука. Натомість, залишаються проблеми, які постають перед сільськогосподарськими підприємствами в процесі оновлення основних засобів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає в наданні обгрунтованих пропозицій щодо застосування лізингових операцій як основного джерела процесу оновлення основних засобів на сільськогосподарських підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналізуючи кількість основних засобів сільськогосподарських підприємств, можна відзначити, що їх кількість у продовж 2000—2011 рр. значно зменшувалася, що, у свою чергу, негативно впливає на обсяги та якість сільськогосподарської продукції (табл. 1). Значне зменшення кількості сільськогосподарської техніки пояснюється, по-перше, тим, що сільськогосподарські виробники мають дефіцит фінансових ресурсів для оновлення технічної бази, а по-друге, тим, що придбана за останні роки сільськогосподарська техніка є більш потужною та ресурсозберігаючою і це значно зменшує кількість техніки. Але енергетична потужність сільськогосподарських підприємств зменшилася майже у 2 рази, зокрема енергетична потужність у 2000 році становила 69777 кВт, а у 2011 році — 36360 кВт. Нині в Україні аграрний сектор економіки оснащений сільськогосподарською технікою лише на 50—52 %. Через технічну недосконалість не використовують близько 25 % наявної техніки, готовність тракторів до польових робіт становить 76 %, комбайнів — 65 % [8].

Найбільша кількість сільськогосподарської техніки поміж сільськогосподарських підприємств за станом на кінець 2011 року зосереджена у господарських товариствах, у їхньому машинно-тракторному парку налічується близько 64080 тракторів, 50592 вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів, 32164 машин для посіву та садіння, 7411 машин для захисту сільськогосподасрьких культур та 4587 сінокосарок. У розпорядженні приватних підприємств налічується 22544 тракторів, у виробничих кооперативів — 8604 одиниць техніки, у фермерських господарств — 31981 тракторів, а найменшу кількість техніки мають держані підприємства — 4437 одиниць.

Аналізуючи рух технічної бази сільськогосподарських підприємств за 2012 рік, можна відзначити, що саме у 2012 році сума надходження усіх видів техніки перевищує їх вибуття, тобто збільшує наявність засобів на кінець року, хоча у минулі роки сума вибуття основних засобів значно перевищувала їх надходження, що негативно вплинуло на діяльність сільськогосподарських підприємств. Крім того, збільшується сума нарахованого зносу основних засобів і становить 58—60%. До того ж, в Україні на 100 працюючих у сільському господарстві припадає менше ніж 6 тракторів і 4 вантажні автомобілі, тоді як у США — 180 тракторів і 136 автомобілів. Наведені показники свідчать про значний розрив у технічному оснащенні аграрного сектора країн, а також про підвищену потребу вітчизняних підприємств у оновленні технічної бази [8].

Необхідно зазначити, що за 2011 рік у складі машинно-тракторного парку збільшується частка більш потужних та продуктивних машин, переважно імпортних, але таке заміщення відбувається повільно внаслідок їх високої вартості та відсутності вільних фінансових ресурсів у сільськогосподарських підприємств.

Для відтворення технічного потенціалу аграрного виробництва до рівня технологічної потреби в найближчі 10 років необхідно щороку направляти на придбання основних засобів від 22 до 28 млрд грн. Слід зазначити, що

сільськогосподарське виробництво є сезонним, найбільша сума витрат припадає на весняно-літній період, тоді як отримання доходу від реалізації сільськогосподарської продукції відбувається у осінньо-зимовий період, розбіжність у часі між витратами та отриманням доходу не дозволяє сільськогосподарським підприємствам акумулювати кошти на придбання основних засобів. Для оновлення технічної бази сільськогосподарських підприємств на ринку фінансових послуг запропоновано застосування лізингових схем [7, с. 38].

Таблиця 1. Наявність тракторів та зернозбиральних комбайнів у 2000—2011 роках

Рік	Трактори всіх марок, без тракторів, на яких змонтовані машини (штук)			Зернозбиральні комбайни (штук)			Крім того, міні-трактори і мотоблоки в господарствах населення (штук)
	усього	у тому числі		усього	у тому числі		
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення		сільськогосподарські підприємства	господарства населення	
2000	382628	281650	100978	67366	65240	2126	…
2005	331457	196080	135377	59937	47150	12787	21923
2006	325505	182552	142953	59174	44252	14922	23467
2007	320034	169953	150081	57503	41032	16471	25608
2008	319872	161800	158072	57435	39091	18344	30564
2009	318788	153791	164997	56580	36783	19797	35602
2010	310248	137757	172491	53531	32750	20781	44067
2011	31340	134554	178926	54074	32062	22012	61479

Лізинг у найширшому діапазоні визначається як певна підприємницька організаційна форма діяльності, що відображає відносини власності. Лізинг відображає не лише певну взаємодію виробничих сил, а й виробничі відносини, тобто лізинг відображає не лише матеріально-речову основу, а має й соціально-економічне призначення. Нині слід говорити про те, що лізинг знаходить все більше застосування в усьому світі: 25—30% інвестицій у розвинутих країнах припадають на лізингові операції. І близько 80% нових видів продукції виробляються саме на устаткуванні, узятому в лізинг.

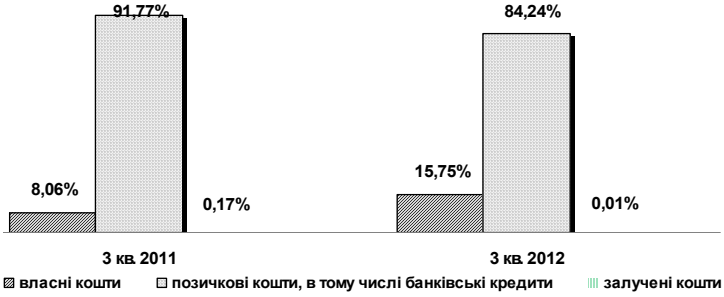


Рис. 1. Структура джерел фінансування лізингових операцій

Лізинг є відносно нове для української практики явище. Вперше лізинг з'явився в Україні за радянських часів, коли за допомогою подібних операцій фінансувалося придбання суден і авіатехніки [1, с. 67]. Однак ці угоди були нечисленними і займалися ними тільки декілька державних організацій, що входили, як правило, до системи відповідних міністерств, тобто про існування лізингу як певної самостійної цільної операції говорити не доводилося. З початком економічних трансформацій в Україні були створені спеціалізовані компанії, що займалися фінансуванням придбання майна через довгострокову оренду, більшість яких були структурними підрозділами банків.

Лізинг має багатофакторний прямий і опосередкований вплив на макроекономічний простір. По-перше, лізинг виступає як кредит, тобто кредит у натуральній формі, що дає можливість купувати сучасніше устаткування та технології, а також нарощувати збут виготовленої продукції і ставати дієвим важелем маркетингу для виробників [2, с. 312].

Лізинг одночасно активізує інвестиції приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансове становище безпосередніх товаровиробників і підвищує конкурентоспроможність малого і середнього вітчизняного бізнесу. У деяких країнах держава використовує лізинг для підтримки малого бізнесу, забезпечуючи надання лізингових операцій малим підприємствам. Багато різних моделей оподаткування завдячують своїм існуванням унікальній природі фінансового лізингу як форми фінансування купівлі майна, за якою лізингодавець утримує юридичне право власності, а лізингоодержувач бере на себе ризики та винагороди, що випливають з економічного права власності [3, с. 60].

Оскільки, лізинг є специфічним нетрадиційним методом кредитування, основне місце на ринку лізингу посідають банки. Аналіз джерел фінансування лізингових операцій у 2012 році доводить, що найбільшу питому вагу займають залучені ресурси, зокрема банківське кредитування — 84,24% (рис. 1).

Оцінка розподілу лізингових операцій за лізингоодержувачами свідчить, що у 2004 році на агропромисловий комплекс припадає близько 40% від загального обсягу чинних договорів, і понад 17% договорів припадало на транспортну галузь, у 2006 році вже — 28 і 29%, у 2008 році — 10,5% та 44,4% відповідно, а у 2012 році — 18,85% та 59,88% загальної вартості договорів (рис. 2) [9]. У 2011 та 2012 роках сільське господарство займає 2 місце за кількістю укладених лізингових договорів, поступившись транспортній галузі.

Подолавши кризове падіння, що сталося на початку економічних реформ, кількісні параметри фінансового лізингу стрімко зростали до середини 2008 року, а в 2009 році спостерігається низхідний тренд цих показників, відчутним є скорочення темпів росту лізингових операцій та перекоси у переорієнтації їх кредитування. І навпаки, у 2010 році відчутне зростання кількості лізингових операцій, а у першому кварталі 2012 року кількість лізингових угод досягла максимального значення і становила 3671, хоча вартість укладених угод була максимальною у другому кварталі 2012 року і становила 6749,4 млн грн (рис. 3).

Середня вартість діючої угоди станом на кінець 2012 року становить 1,51 млн грн., тоді як у 2011 році становила приблизно 1,74 млн грн. Вартість діючих договорів фінансового лізингу на кінець 2012 року становить 44,1 млрд грн., що на 10,5 млрд грн. більше ніж у 2011 році. Аналітичні дані свідчать про те, що банківські лізингові операції займають лідируючі позиції серед джерел оновлення технічної бази сільськогосподарських підприємств [9].

Загалом, в Україні поширення нетрадиційних методів кредитування відбувається як потреба уникнути нестачі фінансових ресурсів, різноманітних обмежень та труднощів господарювання, і їх обсяги ще незначні. Нині лізинг виступає не лише як послуга банку, а ще й додатковим способом залучення клієнтів. Значний песимізм викликає те, що фінансовий лізинг здійснюють лише близько 43 вітчизняних банків зі 180. Передусім, це спричинено тим, що банки опиняються в менш вигідних умовах по відношенню до лізингових компаній, через необхідність створення резервів на можливі втрати за позиками (1—20% залежно від класу позичальника, без обліку сумнівних і безнадійних позик з резервами в 50 і 100%). Кредитування українськими банками лізингових операцій є своєрідним, оскільки воно за відсутності стандартних умов переважно схоже на специфічний інструмент проектного фінансування. Ця специфіка породжує значний обсяг документів (близько 10—20 найменувань) для оформлення та обслуговування угоди, що можна віднести до недоліків лізингового фінансування в банку [9].

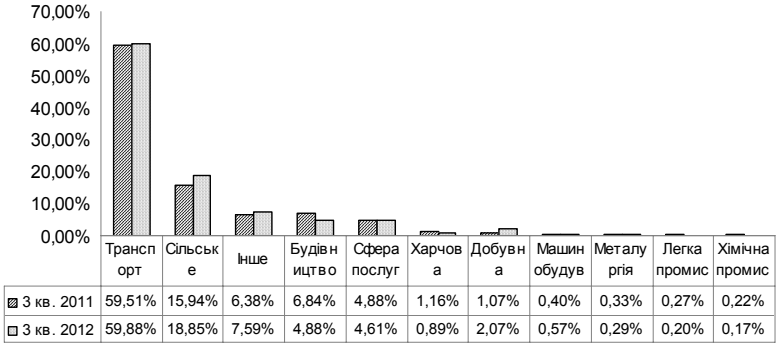


Рис. 2. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за галузями 2011—2012 рр.

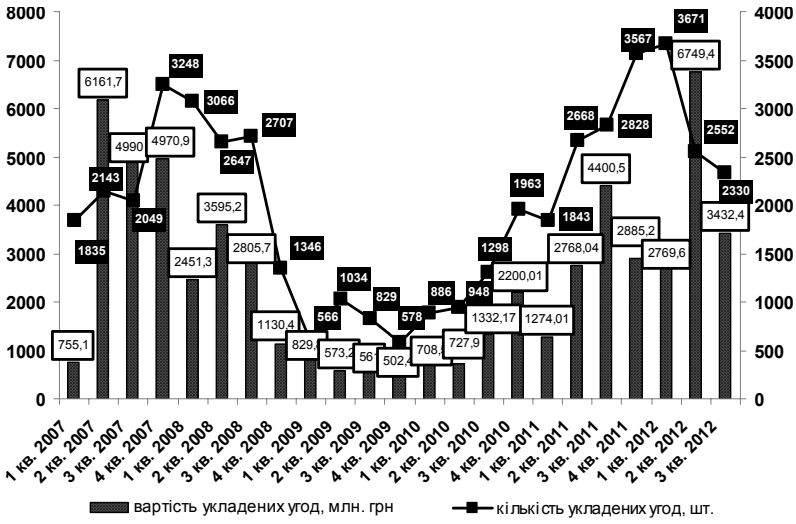


Рис. 3. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу поквартально 2007—2012 рр.

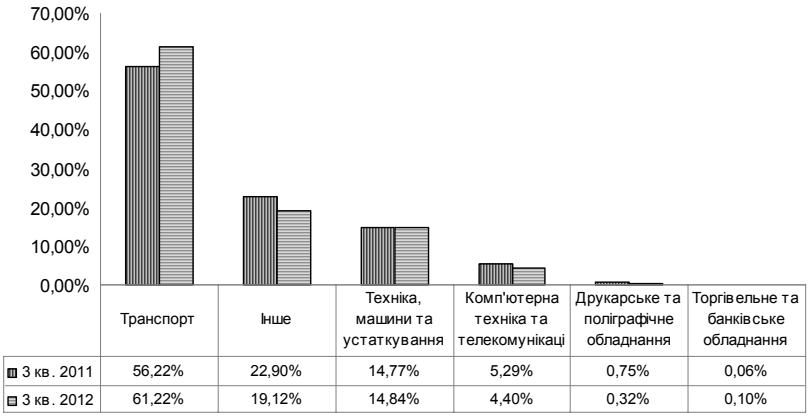


Рис. 4. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за видом обладнання, на кінець періоду

Зараз банки використовують вісім технологій кредитування лізингових проектів сільськогосподарських підприємств: нетрадиційне кредитування лізингового підрозділу банку; кредитування банком, коли банк виступає засновником лізингової компанії; фінансування шляхом надання авалю векселів чи гарантій; заснування банком лізингової компанії разом з іншим банком, з виробником обладнання, з лізингоодержувачем; проектне фінансування; створення лізингової компанії банком за участю іноземного інвестора; за допомогою організації банківського консорціуму; укладання лізингової угоди, коли банк є лізингоодержувачем.

Аналіз кредитування лізингових операцій сільськогосподарських підприємств банками переконливо демонструє, що банки, виступаючи кредитором лізингодавця чи лізингодавцем, гарантом чи лізингоодержувачем, мають більше зиску, переваг і пільг, якщо вони здійснюють фінансовий супровід лізингових операцій через власну лізингову компанію, завдячуючи якій банк має змогу трансформувати проблемні активи за лізинговими технологіями.

Закономірністю банківського кредитування за лізинговими схемами є те, що кредитуються, як правило, високоліквідні об'єкти — придбання транспортних засобів (61,22%), сільськогосподарської техніки 14,84%) комп'ютерної техніки (4,4%); воно є середньостроковим фінансовим інструментом, зі зростання питомої ваги короткострокових договорів (до 2 років); безпосереднє кредитування сільськогосподарських підприємств займає лише 14%, а його обсяги не перевищують 15—16% попиту підприємств на інвестиції за лізинговими технологіями (рис. 4) [9].

ВИСНОВКИ

Потужними генераторами розвитку лізингового фінансування сільськогосподарських підприємств є: наявність відповідної нормативної бази, зростаючий попит сільськогосподарських підприємств на джерела середньо- та довгострокового кредитування виробничої діяльності; можливість отримання за лізинговими технологіями більш дешевих кредитів закордонних фінансових інститутів; наявність платоспроможних сільськогосподарських підприємств; необхідність оновлення технічної бази сільськогосподарських підприємств; низький рівень інвестицій в об'єкти виробничої сфери; відсутність фінансових ресурсів для оновлення технічної бази у більшості сільськогосподарських підприємств; використання нових форм збуту готової продукції постачальниками та виробниками сільськогосподарської техніки; необхідність застосування банками відповідних малоризикових фінансових інструментів.

Література:

1. Васильєва В.Г. Лізинг у технічному переоснащенні агропромислового виробництва / В.Г. Васильєва // Економіка АПК. — 2004. — № 7. — С. 66—69.
2. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія / О.Є. Гудзь. — К.: ННЦІАЕ, 2007. — 578 с.
3. Луців Б.Л. Сучасні аспекти лізингової діяльності банківських установ в Україні / Б.Л. Луців // Вісник Університету банківської справи НБУ. — 2012. — № 1 (13). — С. 59—62.
4. Податковий кодекс України: № 2856-VI від 23 грудня 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2011. — № 13—17. — С. 122.
5. Про лізинг: Закон України зі змінами від 14 січня 1999 року № 394 — XIV // Податки та бухгалтерський облік. — 2002. — № 20. — С. 5—9.
6. Про фінансовий лізинг: Закон України від 11 грудня 2003 року № 1381-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 15. — Ст. 231.
7. Третяк Н.М. Лізингові банківські операції як джерело оновлення технічної бази агроформувань // Фінансовий простір: міжнародний науково-практичний журнал / Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). — м. Черкаси. — № 1 (5) 2012. — С. 35—41.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: ukrstat.gov.ua
9. Українське об'єднання лізингодавців [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.leasing.org.ua

Стаття надійшла до редакції 02.04.2013 р.

УДК 338.2:639.2/3(477.75)

О. В. Демчук,
к. э. н., доцент, заведующий кафедрой "Экономика предприятия",
Керченский государственный морской технологический университет

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ АР КРЫМА

O. V. Demchuk,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department "Economics of Enterprise",
Kerch State Marine Technical University

APPLICATION PERFORMANCE OPTIMIZATION MODEL FOR FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE FISHING INDUSTRY OF AR CRIMEA

Процесс разработки и обоснования модели необходим для выработки генеральной финансовой стратегии по обеспечению рыбной отрасли финансовыми ресурсами, так как она строится на основе изучения реальных финансовых возможностей, внутренних и внешних факторов и охватывает такие вопросы, как оптимизация основных и оборотных средств, собственного и заемного капитала, распределение прибыли, инвестиционную, ценовую политику. Основное внимание на возможных направлениях реализации данной модели уделяется выявлению и мобилизации внутренних резервов увеличения денежных доходов, максимальному снижению себестоимости продукции и услуг, выработке правильной политики распределения прибыли, эффективному использованию капитала на всех стадиях своего кругооборота.

The process of model development and validation is needed to produce the general financial strategy to ensure the fishery sector financial resources, since it is based on the study of real financial opportunities, both internal and external factors, and covers issues such as the optimization of fixed and current assets, equity and debt, distribution of profits, investment, pricing. Focuses on the possible directions of implementation of this model on the identification and mobilization of internal resources to increase incomes, the maximum reduction in the cost of products and services, to develop the right policy of profit distribution, the efficient use of capital at all stages of the circuit.

Ключевые слова: оптимизация, эффективность управления, финансово-хозяйственная деятельность, моделирование, рыбное хозяйство.
Key words: optimization, performance management, financial and economic activities, modeling, fisheries.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Модель оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью рыбной отрасли функционирует в финансовом пространстве. Такой процесс предполагает проведение оценки емкости финансового пространства, которую можно определить как финансовую потенциалоемкость. Сопряженные эффекты центров финансовой ответственности, таких как ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость определяют взаимодействие и взаимообусловленность данной модели, ее синергетический эффект, корректирующий модуль задает степень адаптации с учетом зональности и отраслевого функционирования рыбной отрасли.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Вопросами моделирования и оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий занимались такие ученые, как: Стахно Н.Д., Тищенко Л.Д. [2], Шор Н.З. [5]. Однако вопросам создания моделей комплексной оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельности рыбного хозяйства в современной экономической литературе должного внимания не уделялось.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Целью статьи является разработка модели оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью рыбной отрасли.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Впервые понятие "потенциалоемкость" было использовано Стахно Н.Д. в диссертации "Формирование финансового потенциала экономической безопасности предприятия". Отечественные и зарубежные авторы трактуют понятие потенциал и емкость неоднозначно. До сих пор не сложилось единого обоснования данного критерия. На наш взгляд, "финансовая потенциалоемкость" объединяет в себе синергетический эффект "производственного потенциала", "потребительского потенциала", "емкости финансового рынка".

Функционируя на рынке, любая отрасль должна соизмерить свою долю на нем с объективными рамками его емкости. Классически такая доля рассчитывается как отношение объема продаж отрасли к общей емкости рынка. Тогда мы можем оценить емкость исследуемого финансового пространства рыбной отрасли с помощью вариативного модуля оптимизации финансово-хозяйственной деятельности. Но исследование финансового пространства предполагает определение его границ, зоны оптимальности, допустимости финансово-хозяйственной деятельности. Это было достигнуто нами при фиксировании финансового пространства взаимозависимости таких финансовых центров управления, как ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность. Определение предельных значений и допустимых отклонений на уровне нулевого значения прибыли обеспечило нам получение оптимальной и допустимой области финансово-хозяйственной деятельности, которая и представляет нам возможность определить границы финансового пространства рыбной отрасли.

Таким образом, процедура исследования емкости финансового пространства рыбной отрасли, а также методы ее проведения могут быть рекомендованы для практического применения в целях оценки совершенствования привлекательности функционирования и наращивания конкурентных позиций рыбной отрасли [1].

При этом представляет значительный интерес структуризация финансового пространства, которая может быть построена на принципах макро- и микросегментации финансовой архитектуры. Если мы рассматриваем макросегментацию, то мы будем проводить идентификацию трех уровней управления финансовым пространством, заданными сопряженными эффектами управления ликвидностью, финансовой устойчивостью, рентабельностью. Если мы будем рассматривать микросегментацию — выявление внутри каждого центра финансовой ответственности отдельных индикаторов.

Некоторые авторы, например, И. Крылов считают слово "сегментация" неверным переводом "segmentation" и рекомендуют использовать термин "сегментирование". Мы можем считать, что под "сегментированием" можно понимать исследовательский процесс, а под сегментацией более или менее завершенный процесс.

Таким образом, проведенные нами исследования по макро- и микросегментации финансового пространства позволяют утверждать, что нами были определены как границы финансовой архитектуры хозяйственной деятельности, так и его структурные и логические взаимосвязи в контексте зональности и отраслевой направленности рыбной отрасли. Очевидно, что сама по себе сегментация, в сущности, не имеет смысла без процедур, связанных с дифференциацией и позиционированием [4].

Современная ориентация рыбной отрасли на потребителя требует углубленного знания потребностей последних и их развития. Поэтому такие исследования представляют собой стратегический ресурс.

Каждый из авторов по-своему группирует признаки сегментации, вкладывая особый смысл в их содержание. В отдельную группу выделяют экономические признаки. Так, Ж.Ж. Ламбен выделяет сегментацию по выгодам, тогда как Ф. Котлер этот признак относит к группе поведенческих. Сегментацию возможно осуществить по предлагаемой модели. Все этапы сегментации базируются на данных, полученных в ходе исследований. В этой ситуации целесообразно использовать методику нейронечетных технологий, в котором одним из этапов исследования сложного процесса как объекта системного анализа является этап количественного и качественного анализа информации. Использование нашей модели в системе нечетных сетей наиболее рационально определяет возможность использования сегментации финансового пространства по его составляющим элементам. В предлагаемом варианте в основу моделирования сложных экономических и финансовых процессов положены нечеткие технологии, которые, с одной стороны, лишены недостатков эконометрических подходов, с другой — представляют возможность моделирования сложных объектов, процессов, являющихся актуальными в реальных условиях развития экономики Украины.

В нашей ситуации нечеткие множества могут быть заданы двумя основными способами:

1. в форме списка с перечислением всех элементов и соответствующих им значений функций зависимости;

2. аналитически в форме математического выражения.

Пусть центры финансовой ответственности хозяйственной деятельности $Э_{УЛ}$, $Э_{УФУ}$, $Э_{УР}$ — нечеткие множества.

Данная модель функционирует в финансовом пространстве, которое мы сформировали по ее способности к интегрированности и отзывчивости на внешние и внутренние воздействия.

$$В_{АРМ} = Э_{УЛ} * Э_{УФУ} * Э_{УР} \quad (1),$$

где $Э_{УЛ}$ — сопряженный эффект управления ликвидностью предприятия;

$Э_{УФУ}$ — сопряженный эффект управления финансовой устойчивостью предприятия;

$Э_{УР}$ — сопряженный эффект управления рентабельностью предприятия.

Для каждой переменной X, построим множество периодов T_i, которые бы очерчивали значение переменной X_i. Каждый из нечетких периодов $t^i_j \in T_i$ представим соответствующим нечетным подмножеством на множестве X_i. А каждую нечетную величину зададим функцией зависимости $\mu^j(x_i)$. Функцию зависимости выберем в виде Гауса, т. е.:

$$\mu^j(x_i) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x_i - b_{ij}}{c_{ij}}\right)^2} \quad (2),$$

где $\mu^j(x_i)$ — число в диапазоне [0,1], которое характеризует субъективный уровень соответствия значения x_i нечетному периоду t_{ij}.

b_{ij} и c_{ij} — параметры, которые сначала выбираются экспертом, а потом настраиваются на экспериментальные данные; b_{ij} — координата максимума функции $\mu^j(x_i)$, причем, $\mu^j(b_{ij}) = 1$, c_{ij} — коэффициент концентрации — растяжение функции $\mu^j(x_i)$.

Множества значений $(y_{mi}; y_{max}]$ зависимой переменной У разобьем на классы $D_1 = [y_{min}; y_1]$, $D_2 = [y_1; y_2]$, $D_k = [y_{k-1}; y_{max}]$,

где k — количество классов переменной У.

Для каждого класса D выберем характерный показатель $d_k \in D_k$ и назовем его центром класса.

Теперь построим нечетную модель в виде нечетной продукционной базы, которая является совокупностью нечетных экспертных лингвистических правил "если — то", которые связывают между собой лингвистические оценки входных переменных $X_1, X_2, \ldots X_n$ и выходной переменной У.

Мы имеем 3 класса D — ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность.

Тогда интегральный показатель совокупного воздействия классов может быть представлен в виде:

$$y = \frac{\sum_{k=1}^{k} d_k \cdot \mu_k(y)}{\sum_{k=1}^{k} \mu_k(y)} \quad (3).$$

Тогда представленная нами модель примет вид:

$$y = F(X, B, C, W) \quad (4),$$

где X — входной вектор оптимизации хозяйственной деятельности, вариативный модуль управления;

W — набор весовых коэффициентов;

B — наборы параметров настройки функций зависимости;

F — оператор связи между зависимостями.

Нечетная база значений о финансово-хозяйственной деятельности рыбной отрасли "есть связь звеньев-типа", "если-то", т. е.: если денежных средств на счете достаточно, минимальны краткосрочные финансовые вложения, достаточна устойчивая зависимость и запасы, когда собственный капитал покрывает краткосрочные обязательства и соотносится с заемным по оптимальному значению, затраты не превышают и выручку от реализации и прибыль максимальна.

Лингвистические оценки, полученные на основе реальной статистической информации, с помощью исследуемых функциональных зависимостей преображаются в количественную форму. Функции независимости задаются в виде:

$$\mu^T(x) = \frac{1}{1 + (\frac{x-b}{c})^2} \quad (5),$$

где $\mu^T(x)$ — число в диапазоне, которое характеризует субъективный уровень соответственного значения X нечетному периоду T;

b и c — параметры, которые сначала выбираются экспертом, а потом b настраиваются на экспериментальные данные;

b — координата максимума функции $\mu^T(x)$, причем, $\mu^T(b) = 1$;

c — коэффициент концентрации — растяжения функции $\mu^T(x)$.

Таким образом, нейронечетная модель для анализа влияния вариативного модуля управления финансово-хозяйственной деятельностью рыбной отрасли примет вид:

$$B_{My} = \frac{\sum_{k=1}^{8} d_k \mu(B_{MYk})}{\sum \mu(B_{MYk})} \quad (6),$$

где B_{MYk} — значение переменной B_{MY} в промежутке D_k, k=1, ..., 8, d_k — середина промежутка D_k,

функции $\mu(B_{MYk})$ зависят от функции зависимости индикаторов вариативной модели управления.

Для определения перспективных путей оперативного влияния на финансово-хозяйственную деятельность при принятии научно-обоснованных решений было детально проанализировано влияние каждого индикатора.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущение их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота.

На основе представленной модели возможно проводить вариантные прогнозно-аналитические расчеты разных сценариев изменения состояния финансово-хозяйственной деятельности.

Главные преимущества предложенной нейронечетной технологии заключается в возможности использования для прогнозирования экономических и финансовых процессов, возможности использования при моделировании не только количественной четкой экспериментальной информации о закономерностях, как в эконометрических моделях, но и четкой, качественной, которая представляется экспертами в виде логических выводов — лингвистических заключений; возможности моделирования, относительно малых экспериментальных выборок, возможности воспроизводства сложных нелинейных зависимостей переменной большого количества входных параметров, способности модели к изучению.

Построенные модели анализа и прогноза могут быть использованы для проведения расчетов прогнозного значения переменных для какой-то совокупности входных переменных; для анализа тенденций изменения значений входящей переменной для разных сценариев изменения вариативного модуля управления финансово-хозяйственной деятельностью.

Литература:

1. Войтоловский Г.К. География морских путей и рыбной промышленности / Г.В. Войтоловский. — М.: Пищевая промышленность, 2004. — 352 с.

2. Тищенко Л.Д. Финансово-экономический анализ и прогнозирование: Уч. пособие для ВУЗов. — Изд. второе, перераб. и дополн. / Л.Д. Тищенко, А.Н. Михайлов. — Симферополь: Таврида, 2004. — 280 с.

3. Авраменко С.Н. Новые формы инвестиций в условиях переходной экономики / С. Авраменко // Экономист. — 2006. — № 3. — С. 25—29.

4. Рыбная отрасль Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://edab2b.com/opinions/rybnaya-otrasl-ukrainy/

5. Шор Н.З. Методы минимизации недифференцируемых функций и их приложения / Н.З. Шор. — К.: Наукова думка, 1979. — С. 5—34.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2013 р.

УДК 69.003:339.03

А. В. Дикий,
к. э. н., доцент, докторант, Киевский национальний университет строительства и архитектуры

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

O. Dykyy,
Ph.D., associate professor, student of Kyiv National University of Construction and Architecture

DEVELOPING A MECHANISM FOR BUSINESS PROCESSES IN PROJECT-BASED FINANCING, PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Статья посвящена разработке аналитического инструментария проектного финансирования на основе зарубежного опыта использования концессионных форм партнерства между государством и частным бизнесом и его применения в инвестиционно-строительной сфере в современных условиях. Выявлены риски, проблемы, препятствия внедрению государственно-частного партнерства и пути их преодоления.

The article is devoted to the development of analytical tools for project finance on international experience of concession forms of partnership between the state and private business and its applications in the field of investment and development in modern conditions, identified risks, challenges, preventing the introduction of public-private partnerships and ways of overcoming them.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проектное финансирование, инвестиционно-строительная сфера.
Key words: public-private partnerships, project finance, investment and construction sectors.

ВСТУПЛЕНИЕ

Инвестиционно-строительная сфера реализуется посредством определенного взаимодействия производственных, функциональных, организационных и институциональных структур. Это интегрированная совокупность производственно-экономических отношений, в пределах которой во взаимодействии с окружающей внешней средой осуществляются процессы инвестиционно-строительной деятельности, приводящие в своей завершающей стадии к созданию готовой строительной продукции (основных фондов) в отраслях народного хозяйства. Инвестиционно-строительная сфера региона в настоящее время является открытой системой, способной целенаправленно регулировать свои отношения с внешней средой. Она имеет экономические, социальное и технологические цели и нуждается в эффективном механизме регулирования. Развитие рыночных отношений оказывает активное воздействие на состав и структуру инвестиционно-строительной сферы, которые становятся подвижными за счет гибкости самой рыночной системы, адаптируемой к конкретной экономической ситуации. В таких условиях следует использовать положительный опыт зарубежных стран. Осуществление эффективного развития инвестиционно-строительной сферы зависит от ряда факторов макро-, мезо- и микроуровня. К наиболее существенным, сдерживающим развитие инвестиционно-строительной сферы, относятся: отсутствие эффективного механизма регулирования, ограниченность инвестиционных ресурсов.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

Актуальность проблемы заключается в важности объективного научного изучения потенциальных возможностей повышения эффективности региональных экономических и социальных систем, которые создаются на условиях частного и частно-государственного партнерства, исследования взаимозависимостей между их участниками в условиях несовпадения экономических интересов, неполной и асимметричной информированности центров принятия решений, включая учет стратегий государственных, региональных и муниципальных органов власти.

За последние годы произошли значительные преобразования в области реализации инвестиционных проектов и программ, что предопределяет необходимость разработки современной отечественной методологии обоснования, привлечения и рационального использования инвестиций в реальный сектор экономики. Определение объема реальных инвестиций является важнейшим компонентом экономического развития и оказывает определяющее влияние на общество в целом. Под влиянием инвестиционного процесса находятся масштабы производства, размещение производительных сил, уровень непроизводственного потребления и, наконец, эффективность общественного производства. Назрела реальная необходимость в перестройке всей экономики страны в целом, создании новых конкурентоспособных предприятий, финансируемых за счет различных источников.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Как экономическая категория государственно-частное партнерство представляет собой особую систему экономических отношений, формирующихся между государством и хозяйствующими субъектами по поводу использования в течение длительного периода и на возвратной основе ресурсов частного сектора (финан-

совых, технических и управленческих) для создания или модернизации общественной инфраструктуры, оказания общественных услуг, а также для развития других сфер, затрагивающих общенациональные интересы. Причинами появления этого нового института является целый ряд обстоятельств. Среди них: недостаток бюджетных средств на развитие ряда социально значимых сфер экономики; невозможность повышения налогов для пополнения бюджетов; ограничения для использования государственных заимствований в целях увеличения доходов бюджетов; недовольство населения качеством предоставления государственных услуг.

Современные исследования экономического взаимодействия в рыночной среде используют фундаментальные результаты таких научных школ и теорий как: неоклассическая школа (Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, С. Джевонс, А. Маршалл, К. Менгер, В. Парето, И. Фишер, Ф. Эджоурт и др.), из разработок которой задействована концепция о потребительской стоимости (полезности) благ, послужившая основой создания методик и моделей максимизации полезностей экономических агентов при реализации ими своих экономических интересов; школа рациональных ожиданий (Р. Барроу, Р. Лукас, Б. Маккалум, Э. Прескотт, Т. Сарджент, И. Уоллес и др.), внесшая фундаментальный вклад исследованиями риска и неопределенности в экономике, экономического равновесия, а также концепцией рационального поведения субъектов рыночной экономики; неоавстрийская экономическая школа (К. Менгер, Л. Мизес, Ф. фон Хайек и др.), развивавшая ценные для проводимых исследований идеи неполноты и асимметричности информации, а также рассматривавшая предпринимателя в качестве ведущего звена системных взимодействий; теория централизованной плановой экономики (В.В. Новоженов, Л.В. Канторович и др.), в рамках которой разработана концепция цен оптимального плана, выраженная формализовано в виде целевой функции и использованная в предлагаемых исследованиях; современная теория математического моделирования микроэкономики (А.Г. Гранберг, К.А. Багриновский, В.Л. Макаров, В.М. Полтерович, А.М. Рубинов и др.), оказавшая огромное влияние на становление данного исследования формализованным описанием партнерского взаимодействия субъектов рыночной экономики. При исследовании существенное значение отводится методам теории активных систем (В.Н. Бурков, Д.А. Новиков и др.) прежде всего для описания рыночного поведения агентов в интегрированных структурах и механизмов их стимулирования и контроля.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

В перечисленных научных школах и теориях не рассматриваются стратегии сотрудничества и соответствующие механизмы взаимодействия, а также границы допустимого взаимодействия партнеров для успешного функционирования рыночной экономики. Не используются возможности систем и рациональные организационно-экономические механизмы, основанные на частном и частно-государственном партнерстве. В предлагаемом проекте комплекс проблем рассматривается с учетом неравноправного положения партнеров, что характерно для ряда рыночных взаимодействий и для условий частно-государственного партнерства.

Проводимое исследование позволило бы расширить границы возможных взаимодействий субъектов рынка, характерных для современного информационного общества, наметить пути активизации инновационных процессов и потенциала коммуникативных связей. На протяжении многих лет авторский коллектив проекта проводит теоретические и экспериментальные исследования по ряду актуальных проблем конфликтных и партнерских отношений в социально-экономических системах, моделированию и конструированию эффективных компромиссов. В последнее время открылись возможности применения результатов этих исследований для углубленного анализа рыночных систем, использующих стратегии частного и частно-государственного партнерства в условиях различия экономических интересов, неполной асимметричной информированности и неравноправного положения сторон, принимающих решения.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

При объединении усилий государства и бизнеса в рамках ГЧП каждая из сторон реализует свои интересы, имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи. Как для государства, так и для частного инвестора при осуществлении ГЧП возможны финансовые (для государства также бюджетные), экономические, социальные, политические выгоды.

При привлечении частных инвестиций сокращается нагрузка на бюджет и высвобождаются средства, которые можно направить на другие социальные цели. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Таким образом, государство получает более благоприятную возможность заняться исполнением своих основных функций — контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов.

Основным интересом частного бизнеса является повышение его стоимости за счет роста объемов бизнеса, развития новых рынков (часто емких, устойчивых и предсказуемых), повышения эффективности. В рамках ГЧП бизнес получает возможность стабильного увеличения прибыли. Проекты ГЧП облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики.

При ГЧП возможно извлечение выгоды и потребителями товаров или услуг, поскольку происходит экономия на масштабе, повышается качество и разнообразие товаров и услуг, обеспечивается бесперебойность их предоставления, происходит более быстрая реализация самых важных проектов в области инфраструктуры.

В условиях современного финансового кризиса государственно-частное партнерство становится особенно привлекательным как для государства, так и для частного бизнеса, поскольку:

— государство получает дополнительный источник финансирования социально необходимой инфраструктуры в условиях бюджетной экономии;

— частный сектор имеет возможность реализовывать ГЧП проекты в условиях сокращающегося спроса в сфере частного бизнеса и получает источник долгосрочного дохода.

Важной стороной отношений ГЧП является разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики. Данная характеристика является очень важной, поскольку позволяет избежать двух распространенных крайностей в трактовке отношений ГЧП: 1) рассматривать ГЧП как косвенную форму приватизации; 2) рассматривать ГЧП как "третий путь", с помощью которого правительства находят политические по существу формы улучшения предоставления населению общественных (публичных) благ.

Более конструктивным является подход к государственно-частному партнерству как к особой, но вполне полноценной замене приватизационных программ, позволяющий реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой. При этом, в отличие от приватизации как формы возмездной передачи государственной собственности в собственность юридических и физических лиц, в партнерствах

право собственности за государством сохраняется. Однако в рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширять участие частного бизнеса в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций государства. Оставаясь собственником, государство при этом сохраняет за собой и определенную степень хозяйственной активности.

Конечно, методы и проекты государственно-частного партнерства основываются на классических методах и процедурах проектного финансирования. В то же время взаимодействие государства и частного сектора имеет свои особенности, что обуславливает необходимость дополнительных требований к соответствующим проектам. Проекты ГЧП должны обеспечивать равноценную или лучшую ценность в обмен на деньги по сравнению с проектами государственного сектора, при выполнении этого условия возможно осуществление ГЧП.

В практике проектного финансирования использование концессионных соглашений является одной из альтернативных форм участия государства в инвестиционных проектах, имеющих макроэкономический эффект и направленных на поддержку стратегически значимых отраслей хозяйственной деятельности. Альтернативность обусловлена тем, что государство заинтересовано в привлечении инвестиций в интересующую его сферу и в конечном итоге в ее развитии. Однако, с одной стороны, оно на текущем этапе не обладает достаточными для этого финансовыми, организационными и управленческими ресурсами для прямого участия, а с другой стороны, не желает утрачивать контроль над этими сферами хозяйственной деятельности.

Во второй половине 80-х годов в практике развивающихся стран появились новые схемы организации проектного финансирования с использованием концессии, приобретшие широкую известность благодаря ряду проектов в сфере инфраструктуры (строительства крупных электростанций, автомобильных и железных дорог, аэропортов и т. п.). Эти схемы известные под названием:

— "строй-владей-эксплуатируй" (BOO = "Build, Own and Operate");

— "строй-эксплуатируй-передай право собственности" (BOT = Build, Operate and Transfer);

— "строй-владей-передай право собственности и получай дивиденды" (BOT = Build, Own and Transfer);

— и комбинированные схемы "строительство — приобретение прав собственности — эксплуатация — передача прав собственности и получение дивидендов" (BOOT = Build, Own, Operate and Transfer).

Все они представляют собой компромисс между проектным финансированием с ограниченным регрессом и привлечением ресурсов, гарантированных государством. Первый способ BOO (Build, Own and Operate) представляет собой типичное концессионное соглашение, когда государство (концедент) предоставляет организации или индивидуальному предпринимателю (концессионеру) принадлежащий государству объект недвижимости. В свою очередь, концессионер реконструирует полученный объект и использует его для осуществления заранее оговоренной в соглашении предпринимательской деятельности. При этом вся полученная прибыль поступает в распоряжение концессионера, который, в свою очередь, выплачивает периодические платежи государству за пользование объектом недвижимости. По истечении срока концессионного соглашения, который, как правило, рассчитывается исходя из предполагаемого срока окупаемости инвестиций концессионера, объект недвижимости поступает в распоряжение государства.

Для более ясного понимания экономического смысла организации проектного кредитования на условиях BOT (Build, Operate and Transfer) — рассмотрим классический пример проекта по строительству электростанции, реализованный в начале 80-х годов в Турции. Для получения концессии на строительство и управление электростанцией инициаторы проекта, где в основном были зарубежные фирмы, создали специальную компанию (СК). По концессионному соглашению в обязанности СК входило финансирование и строительство электростанции. Кроме того, она получала право эксплуатации электростанции в течение 10 лет, чтобы компенсировать свои затраты и получить прибыль. Государство, в свою очередь, содействовало реализации проекта, предоставляя косвенные гарантии, и приобретала опцион на покупку электростанции через 10 лет (рис. 1). СК заключила контракт на управление с дирекцией электростанции, с целью осуществления руководства процессом строительства и эксплуатации.

В этой схеме организации проектного кредитования основные риски также распределяются между участниками. Так, в нашем примере СК взяла на себя риски в процессе строительства и ввода в действие проекта путем участия в формировании собственного капитала строящейся электростанции и предоставления субординированных займов в начальной фазе ее реализации. Частично этот риск взяло на себя государство, обязавшись предоставить субординированные займы электростанции в случае возникновения недостачи средств для обслуживания долга.

Риски на фазе эксплуатации были частично снижены путем заключения контракта типа "бери или плати" с правительством в лице Turkish Electrical (Company (TEC) — местной государственной энергетической компании. Наряду с этим между учредителями и кредиторами были заключены соглашения "эскроу". По данному соглашению обязательство учредителей предоставить субординированные займы должно оставаться в силе, пока на счетах электростанции-проекта не аккумулируется столько средств, сколько будет достаточно для обслуживания долга в течение следующих 28 месяцев. Помимо того, до выполнения условий "эскроу" дивиденды будут выплачиваться акционерам на аккредитивный счет, что дает возможность кредиторам востребовать эти средства в случае невыполнения условий соглашения. Таким образом, риски были распределены между участниками, и каждый из них достигал поставленных целей. Кредиторы получали проценты по предоставленным кредитам, возврат которых был гарантирован учредителями и государством. Учредители в лице СК получали дивиденды и платежи по контракту управления, а государство — через определенный период времени (в нашем случае 10 лет) электростанцию, которая имеет общественное значение.

Аналогичным представляется и BOT — Build, Own and Transfer, — который отличается от предыдущего только правовым аспектом: учредители (до продажи-трансфера объекта по оговоренной стоимости) владеют и получают дивиденды как собственники.

Комбинированная схема организации проектного кредитования: build — own — operate — transfer (BOOT) (строительство — владение — эксплуатация — передача) представляет собой сочетание двух предыдущих. Классический пример — строительство туннеля в Гонконге, который соединил остров Квори Бэй с материком автомобильной и железной дорогами. В 1984 г. тендер правительства на финансирование, дизайн, строительство и эксплуатацию туннеля выиграл консорциум — New Hong Kong Tunnel Consortium (NHKTC). Консорциум (NHKTC), руководимый Kumagai Gumi of Japan, представлял собой комбинацию частных и общественных интересов, где наряду с зарубежными компаниями участниками являлись правительства КНР и Гонконга. Тендер включал контракт с местным правительством на

франчайзинг будущего туннеля (на 30 лет авто- и 22 — железной дороги) и право покупки туннеля государством по истечении срока франчайзинга.

Обе дороги туннеля кредитовались раздельно через специально созданные консорциумом компании: Hong Kong Tunnel Company (HKTC) — строительство туннеля и прокладка автодороги; Eastern Harbor Crossing Company — строительство железной дороги. Но кредиты обеспечивались общим пакетом гарантий. Структура пассива этих компаний выглядела следующим образом (табл. 1).

Гарантии на предоставленные займы и средства подкреплялись поступлениями от эксплуатации дорог. В частности, железная дорога эксплуатировалась государственным агентством, которое обязывалось в случае недостаточности поступлений для обслуживания долга предоставить дополнительные займы. Государственный франчайзинг снижал политические риски и делал проект более привлекательным для кредиторов: относительная стабильность ожидаемых поступлений, готовность правительства разделить проектные риски и высокая мотивация контракторов (NHKTC) в успешном и своевременном завершении работ способствовали этому.

Рис. 1. Схема BOT (Build, Operate and Transfer) "строительство-эксплуатация-передача"

Данная схема предполагает кредитование непосредственно специальной компании (в нашем случае консорциума NHKTC) под косвенные гарантии правительства. Помимо того, франчайзинг предоставляет консорциуму лицензии на осуществление данной деятельности. Поэтому в силу указанных особенностей при BOOT имеет место и отношение права собственности со стороны специальной компании.

Иногда схемы BOT и BOOT рассматриваются как вид приватизации, но такого рода мнение зачастую ошибочно. За исключением тех случаев, когда период концессии или франчайзинга приближается к сроку полезной жизни проекта, их сущностью является передача работающего проекта назад, в собственность соответствующих госорганов. Поэтому лучше назвать эти схемы проектного финансирования временным переключением на частный сектор, развитием и первичной эксплуатацией того, что изначально предполагалось как государственный проект, т. е. имеющий социальное значение.

Использование BOT или BOOT особенно выгодно для государства, так как позволяет:

— минимизировать влияние на госбюджет — позволяет осуществлять проект в то время, когда нет достаточных средств или их нужно направить на другие цели, не представляющие интереса для частного сектора;

— использовать более высокую эффективность частного сектора;

— на конкурсной основе выбрать подрядчиков;

— стимулировать иностранных инвесторов и приток новых технологий.

ВЫВОДЫ

Международный опыт показывает, что институт государственно-частного партнерства может успешно развиваться только при наличии определенных внешних условий, к которым относятся следующие:

— наличие развитой законодательной базы ГЧП;

— наличие необходимой институциональной и организационной инфраструктуры ГЧП;

— высокая инвестиционная активность в стране (регионе);

— политическая и экономическая стабильность в момент создания партнерства и благоприятные прогнозы на среднесрочный период.

Таблица 1. Структура пассива компаний-кредиторов

Источники (млн.дол)//Компания	HKTC	EHCC
1. Собственный капитал	750	350
2. Банковский кредит	1 800	900
3. Ком. кредит, лизинг	250	350

Литература:

1. Варнавский В.Г. Создание системы государственно-частного партнерства в целях реализации проектов МТК // Вестн. Евроазиатского транспортного союза. — 2005. — № 1 (14).

2. Детеньшев С.А. Оценка применимости закона "О концессионных соглашениях" / Публикация консультационной компании "ПАКК" 2010 [Електронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.avia.ru/author

3. Жаринов А.Э. Инвестиционные проекты в западной и восточной Европе // Финансы и кредит. 2010. — № 23 (227). — С. 21—39.

6. Ястребов О. А. Опыт и перспективы использования механизмов государственно-частного партнерства в сфере развития инфраструктуры субъектами Российской Федерации//Проблемы современной экономки [Електронный ресурс]. — Режим доступа: http // www.m-economy.ru/index.php?nMiscNum=13

7. Lam Patric. A Sectoral Review of Risks Associated with Major Infrastructure projects// International Journal of Project Management. — Vol. 17, No 2. — 1999.

8. Merna A., Smith N. Privately Funded Infrastructure in the 21st Century. Civil Engineer, 1999 No 132.

9. New BOT contract. FIDIC Publication, Geneva 2005 [Електронный ресурс]. — Режим доступа: www.fidic.org/resources

10. Public-Private Partnership Arrangements. US Environmental Protection Agency. — Washington D.C. 2009.

11. Privatization and Regulation of Transport Infrastructure: Guidelines for Policymakers and Regulators. — Washington D.C., 2004.

12. The Guide to Public-Private Partnership / The US Council for Public-Private Partnership. — N.Y., 2010.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2013 р.

УДК 338.58:355.58 (477)

М. А. Куценко,
к. е. н., Академія пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля, м. Черкаси

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ З НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

M. A. Kutsenko,
PhD, Academy of Fire Safety named after Cornobyl Heroes

ECONOMICAL ASPECTS OF HUMAN RESOURSES STRATEGY OF STATE SERVICE OF UKRAINE IN EMERGENCIES

Розглянуті економічні аспекти необхідної чисельності працівників служби цивільного захисту та їх професіоналізму для підвищення рівня безпеки населення та зменшення рівня збитків від надзвичайних ситуацій. Визначені фактори, які впливають на обсяг державного замовлення вищим навчальним закладам випуску фахівців-рятувальників, і запропонована методика його розрахунків.

Economical aspects of necessary number of civil protection service employees and their professionalism for increasing level of safety of population and decreasing level of damage done by emergencies are studied. Factors influencing on the amount of state order to state higher educational establishments on the graduates-rescuers are determined and its calculation procedure is offered.

Ключові слова: Державна служба України з надзвичайних ситуацій, кадрова стратегія, надзвичайні ситуації, збиток, підготовка кадрів, державне замовлення.
Key words: State Service of Ukraine in Emergencies, human recourses strategy, emergencies, damage, human recourses preparation, state order.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Невід'ємною умовою розвиненого суспільства є безпека людини й навколишнього середовища, їх захищеність від впливу шкідливих техногенних, природних, екологічних і соціальних факторів [1, с. 142]. Рівень безпеки, адекватний певному стану суспільства, його науково-технічним та економічним можливостям, визначається рядом імовірнісних явищ і характеризується: ризиком виникнення надзвичайної ситуації й ступенем її негативного впливу на людину й навколишнє середовище, а також повнотою заходів, проведених для зниження ризику й ступенем готовності персоналу, техніки, засобів для припинення, й ліквідації надзвичайних ситуацій (НС) та її наслідків. Згідно з [2], на забезпечення безпеки від надзвичайних ситуацій в Україні у 2012 році в постійній готовності утримувались сили цивільного захисту загальною чисельністю понад 60,3 тис. осіб.

Однак, у зв'язку з розвитком науки, техніки, в тому числі економічної науки, перед державою постає питання реорганізації витрат з метою оптимізації управління ресурсами та управлінських рішень щодо складу, професійних якостей та кваліфікації робітників, структури державних служб. Оскільки, згідно з висловлюванням М. Тетчер [3, с. 144], головним ресурсом є людина, питання щодо оптимальної чисельності підрозділів цивільного захисту та їх кваліфікації дотепер залишаються відкритими. Розв'язання наведених вище теоретичних і практичних завдань неможливий без науково-обгрунтованої методики планування в умовах невизначеності часу й місця виникнення надзвичайних ситуацій. Таким чином, наукове обгрунтування планування підготовки фахівців для служби цивільного захисту обумовлює необхідність детального вивчення цієї проблеми.

СТАН ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Важливими в цьому напрямі є дослідження вчених: Л.І. Антошкіної, Н.Г. Багаутдинової, Я.Я. Болюбаш, М.М. Брушлинського, Н.І. Верхоглядової, О.В. Галайди, Ю.М. Глуховенка, Б.М. Данилишина, І.С. Каленюк, О.А. Комарова, В.І. Куценко, О.В. Матюшина, А.К. Микеева, А.Г. Чубенка та інших. Але низка економічних питань з підготовки кадрів для забезпечення національної безпеки держави та їх окремі аспекти залишаються маловивченими.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної роботи є дослідження варіацій чисельності персоналу особового складу працівників (співробітників) аварійно-рятувальних служб Державної служби України з надзвичайних ситуацій й залежності обсягу державного замовлення фахівців у сфері цивільного захисту від стратегічних планів служби.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Надзвичайні ситуації являють собою складну систему S(t), яка може бути описана у вигляді вектора комбінації факторів $<X(t),F(t),U(t),C(t)>$ [4, с. 220], де X(t) — вектор змінних стану об'єкта, на якому виникла надзвичайна ситуація, F(t) — вектор факторів зовнішніх порушень, які дестабілізують, U(t) — вектор керуючих впливів, спрямованих на зменшення масштабів надзвичайних ситуацій, C(t) — вектор дій плану ліквідації (локалізації) надзвичайної ситуації. Таким чином, надзвичайну ситуацію можна розглядати як наслідок сукупності виняткових обставин, що склалися у відповідній зоні в результаті надзвичайної події техногенного, природного, антропогенного й військового

Таблиця 1. Статистичні дані щодо надзвичайних ситуацій в Україні в 2006—2012 рр. [6—11]

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість НС	364	368	312	264	254	221	212
Кількість пожеж	47541	49956	45977	43548	61380	60790	71443
Прямі матеріальні збитки від НС, млрд грн.	0.43	0.83	4.76	0.5	0.98	0.1	0.24
Частка прямого збитку від НС в % до ВВП	0.079	0.115	0.502	0.055	0.091	0.008	0.017

характеру. За статистичним даними, які надані Державною службою України з надзвичайних ситуацій та Державною службою статистики України, за останні 12 років прямий матеріальний збиток від надзвичайних ситуацій становить ≈ 0,2% ВВП (табл. 1). Імовірність виникнення надзвичайних ситуацій обернено пропорційна масштабам: чим більший збиток від надзвичайної ситуацій, тем рідше вона відбувається. Підтвердження цьому — надзвичайні ситуації природного характеру. Їхня кількість в ≈ 1,5— 2 рази менше, ніж техногенного характеру, а за оцінкою [5], збиток у багато разів перевищують можливості світового співтовариства щодо надання гуманітарної допомоги потерпілим.

Таким чином, рівень національної безпеки не може бути достатнім, якщо в загальнодержавному масштабі не будуть вирішені завдання захисту населення, об'єктів економіки, національного надбання від надзвичайних ситуацій техногенного, природного або іншого характеру. Для розв'язання цих питань на державному рівні створена система цивільного захисту, метою якої є реалізація державної політики, спрямованої на забезпечення безпеки й захисту населення й територій, матеріальних і культурних цінностей і навколишнього середовища від негативних наслідків надзвичайних ситуацій. Останнім часом система цивільного захисту відіграє все більшу роль у забезпеченні національної безпеки європейських країн і стає предметом зростаючої уваги в рамках міжнародних структур європейської безпеки. Ефективність її діяльності в сучасних умовах визначається її здатністю з мінімальними витратами досягати поставлені цілі шляхом дії на середовище функціонування, а також ступенем цієї дії.

Процес становлення системи цивільного захисту в Україні здійснювався поступово. Кардинальним кроком було створення Указом Президента України з 28.10.1996 року Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від Чорнобильської катастрофи (МНС України) [12, с. 77] та перереформування у Державну службу України з надзвичайних ситуацій (ДСНС України) [13], яка є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної політики в сфері цивільного захисту [14].

У результаті становлення служби 1996—2013 рр. змінювалася і її чисельність [15—19]. При аналізі перспективних планів Міністерства на 2005 рік (розширені зведені дані щодо необхідної чисельності особового складу МНС України на 2005 рік і перспективу) передбачалося, що чисельність особового складу МНС України до 2010 року збільшиться порівняно з 2005 роком в 1,62 рази. У результаті реформ 2008—2012 рр., основним змістом яких було наведення порядку в державному керуванні й підвищення оперативної ефективності служб, підрозділів і формувань цивільного захисту згідно з європейськими нормами, чисельність підрозділів була скорочена на 30% [20]. Треба відзначити, що згідно з нормативними документами чисельність повинна залежати від кількості населення території, яку вони обслуговують. Згідно з ними, постійною є кількість працівників служби на 1000 жителів. За кордоном для забезпечення системи цивільного захисту трудовими ресурсами користуються залежністю від частоти надзвичайних ситуацій і трудомісткості роботи підрозділів, тобто від рівня ризику виникнення надзвичайної ситуації й витрат на ліквідацію її наслідків [21]. Слід зауважити, що надзвичайні ситуації є стохастичними подіями, кількість яких міняється з року в рік. Ці коливання не можна брати за основу зміни чисельності служби, оскільки однакові події в одному місці не трапляються, якщо не проводяться заходи до збільшення безпеки вже після першої надзвичайної ситуації. Таким чином, відсутність науково-обгрунтованої і економічно обрахованої стратегії досягнення цілей та інтересів суспільства з використанням усіх можливих і доступних засобів, інструментів і ресурсів призводить до істотного коливання чисельності служби. Кардинальним розв'язанням була б розробка нових економічно-обгрунтованих нормативних документів на основі розрахунків необхідної чисельності особового складу цивільного захисту для оптимального співвідношення збиток / витрати фінансових ресурсів, їх наукового обгрунтування, й на цій основі — кадрової стратегії. Але у зв'язку з відсутністю науково-обгрунтованого нормативного документа щодо чисельності й кваліфікації персоналу рятувальної служби, не може бути й науково-обгрунтованих стратегічних планів кадрового розвитку на 10 років. Це, у свою чергу, веде до негативних наслідків, які полягають у необхідності звільнення кваліфікованого працездатного персоналу при скороченні штату або недостатності такого персоналу при збільшенні штату. Із цієї причини найважливішою складовою забезпечення ефективного виконання завдань, пов'язаних із запобіганням і ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій техногенного й природного характеру, захистом населення й територій від їх негативного впливу, є належна професійна підготовка працівників органів і підрозділів цивільного захисту до виконання завдань за призначенням. Підготовка кадрів у системі цивільного захисту відіграє важливу роль у забезпеченні безпеки держави. Функціонування системи підготовки кадрів в ДСНС України позитивно впливає на стабілізацію ситуації щодо забезпечення служб фахівцями відповідного профілю підготовки й необхідним фактором постійного розвитку держави. Таким чином, підрозділам служби цивільного захисту необхідна науково-обгрунтована кадрова стратегія й прогнозування потреби у фахівцях на перспективу 7—10 років — саме стільки часу займає розробка нових програм, втілення в практику й підготовка фахівців [22, с. 18]. Прогнозування ж обсягів і структури підготовки кадрів для системи цивільного захисту — це актуальне й трудомістке завдання, вирішення якого повинно сприяти підвищенню ефективності їх роботи. Як зазначається у звіті Рахункової палати України за 2011 рік [23, с. 51], та в інших країнах [24, с. 7] до цього часу відсутня методика прогнозування ринку праці, яка дозволяє планувати обсяги підготовки кадрів у вищих навчальних закладах. Наявна науково-методична база стосується тільки окремих аспектів даної проблеми або спирається на чисто теоретичні методи прогнозування й нестабільні вхідні дані, тому не може реально використовуватися для підготовки кадрів у системі цивільного захисту.

Опубліковані в літературі методики не містять доступних практико-орієнтованих рекомендацій, які дозволяють досить обгрунтовано формувати короткострокові й довгострокові плани приймання абітурієнтів і випуску фахівців [25, с. 5].

Фактично необхідну кількість ($n_{вип}$) випуску фахівців цивільного захисту можна оцінити за формулою (1):

$$n_{вип} = (n_{x+1} - n_x) + n_{вр} + n_n(f_{забезп}) \quad (1),$$

де $n_{вип}$ — необхідна кількість випуску фахівців;

n_{x+1} — необхідна кількість фахівців на наступний рік згідно зі стратегічним планом;

n_x — наявна кількість фахівців цивільного захисту у поточному році;

$n_{вр}$ — кількість працівників цивільного захисту, які планують звільнитися поточного року у зв'язку з вислугою років;

$n_n(f_{забезп})$ — кількість працівників цивільного захисту, які звільнилися поточного року у зв'язку з незадовільним забезпеченням (плинність кадрів).

Останню складову оцінити досить важко, оскільки вона залежить від рівня грошового й соціального забезпечення випускників стосовно інших верств населення.

На практиці використовувати формулу (1) неможливо, оскільки випуск фахівців, у першу чергу, залежить від кількості курсантів, які вже вчаться на 5 курсі. Тому потрібно планувати приймання абітурієнтів на перший курс ВНЗ за формулою (2):

$$n_a = (n_{x+5} - n_x) + n_{вр5} + n_{n5}(f_{забезп}) + n_{відр5} - n_{в-2} - n_{в-3} - n_{в-4} - n_{в-5} \quad (2),$$

де n_a — обсяг державного замовлення;

n_{x+5} — необхідна кількість фахівців через 5 років згідно зі стратегічним планом;

n_x — наявна кількість фахівців цивільного захисту цього року;

$n_{вр5}$ — кількість працівників цивільного захисту, які планують звільнитися в найближчі 5 років у зв'язку з вислугою років;

$n_{п5}(f_{забезп})$ — кількість працівників цивільного захисту, які звільняться в найближчі 5 років у зв'язку з незадовільним забезпеченням;

$n_{відр5}$ — середньостатистична кількість відрахованих за 5 років курсантів;

$n_{в-2}$, $n_{в-3}$, $n_{в-4}$, $n_{в-5}$ — кількість курсантів, які вчаться на другому, третьому, четвертому й п'ятому курсах.

Як підготовка кадрів, так і їх перепідготовка й підвищення кваліфікації повинні забезпечити високу професійну придатність випускників. Щоб значна частина працівників підрозділів цивільного захисту відповідала цим критеріям, необхідно усунути такі негативні фактори: відсутність економічно-обгрунтованої кадрової стратегії в розвитку системи підготовки кадрів згідно з потребами служби; низький рівень стимулювання професійного росту працівників і, відповідно, висока плинність кадрів; відсутність єдиної системи професійних кваліфікацій і стандартів із професійної підготовки [26, с. 17].

Відсутність економічно-обгрунтованої довгострокової кадрової стратегії може призвести до негативних економічних наслідків: додаткові витрати на підготовку спеціалістів, які будуть не затребувані службою ≈ 32,4 тис. грн./рік [2]; необхідність забезпечити випускників роботою та виплата їм заробітної плати за період роботи, яка не є необхідною ≈ 27,1 тис. грн./рік [2]; необхідність звільнення працюючих спеціалістів з виплатою компенсації. З іншого боку, недостатність чисельності служби НС може призвести до збільшення збитків від НС внаслідок неоптимальності співвідношення витрат на службу та втрат від НС [27].

З наведеного вище прикладу зрозуміло, що як необгрунтоване збільшення, так і скорочення чисельності служби може призвести до економічних втрат. Відсутність науково-обгрунтованої довгострокової кадрової стратегії у цьому питанні призведе до пошуків оптимального рівня дослідним шляхом, однак при цьому не враховується, що час підготовки досвідченого кваліфікованого фахівця триває не менше 4 років.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті встановлено негативний вплив коливань чисельності працівників служби цивільного захисту, який полягає в неможливості швидкої підготовки кваліфікованих кадрів. Визначені фактори впливу на обсяги державного замовлення вищим навчальним закладам на випуск фахівців-рятувальників.

Література:

1. Данилишин Б.М. Природно-техногенні катастрофи: проблеми економічного аналізу та управління. — К.: ЗАТ "НІЧЛАВА", 2001. — 260 с.
2. Інформація про виконання результативних показників, що характеризують виконання бюджетної програми Міністерства надзвичайних ситуацій України за 2012 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/infbudgetpublik2012.html
3. Тэтчер М. Искусство управления государством: Стратегии для меняющегося мира / Маргарет Тэтчер; пер. с англ. — 3-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 504 с.
4. Шевченко Л.П., Пирогов А.В. Управление ликвидацией чрезвычайных ситуаций путем оптимального распределения и перераспределения ресурсов // Проблеми надзвичайних ситуацій. Збірка наукових праць. — Випуск 8. — 2008. — С. 220—225.
5. Наукові основи прогнозування природно-техногенної (екологічної безпеки): монографія / Данилишин Б.М., Ковтун В.В., Степаненко А.В. — К: Лекс Дім, 2004. — 552 с.
6. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2006 році [Електронний ресурс], — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/annual_report_2006.html
7. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2007 році. [Електронний ресурс], — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/annual_report_2007.html
8. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2008 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/annual_report_2008.html
9. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2009 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/annual_report_2009.html
10. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2010 році [Електронний ресурс], — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/nasdopov2010.html
11. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2011 році [Електронний ресурс], — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/nasdopovid2011.html
12. Чубенко А.Г. Теоретико-правові засади фінансування системи цивільного захисту в Україні: монографія / Чубенко А.Г. — К.: Нац. акад. внутр. справ, 2011. — 460 с.
13. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади. Указ Президента України № 726/2012 від 24.12.2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.president.gov.ua/documents/15236.html
14. Положення про Державну службу України з надзвичайних ситуацій. Указ Президента України № 20/2013 від 16.01.2013 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/law.html
15. Закон України від 22.12.1998 р. № 328-XIV "Про загальну структуру і чисельність військ Цивільної оборони" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20загальну%20структуру%20і%20чисельність%20військ%20цивільної%20оборони
16. Деякі питання Міністерства з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. Постанова Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2005 р. № 1267 // Офіційний вісник України. — 2005 р. — № 52. — Ст. 3310
17. Про затвердження граничної чисельності працівників територіальних органів центральних органів виконавчої влади Постанова КМУ від 14 листопада 2011 р. № 1184 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1184-2011-п
18. Про затвердження граничної чисельності територіальних органів МНС та їх типових структур. Наказ Міністерства надзвичайних ситуацій України від 24.01.2012 р. № 66 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/nakazmoe24012012.html
19. Про затвердження граничної чисельності територіальних органів ДСНС України та їх типових структур. Наказ ДСНС України № 7 від 07.02.2013р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/files/2013/2/7/7.pdf
20. Урядовий портал. Міністерство надзвичайних ситуацій завершило оптимізацію своєї структури на усіх рівнях 07.04.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244190633
21. Пожарные риски. Динамика, управление, прогнозирование/Под ред. Н.Н. Брушлинского и Ю.Н. Шебко. — М.: ФГУ ВНИИПО, 2007. — 370 с.
22. Экономическое положение вузов в условиях бюджетной реформы, повышения автономии и введения ЕГЭ / И.В. Абанкина, Т.В. Абанкина, Е.А. Николаенко и др.; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. Дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 208 с.
23. Звіт Рахункової палати України за 2011 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740480/Zvit_2011.pdf;jsessionid=F48E3954B1A9538CE1FA7A77357EB597
24. Гревцев Г.С., Смирнов И.П. Формирование заказа на подготовку кадров. — М.: Издательский центр Академии профессионального образования, 2002. — 112 с.
25. Лейбович А.Н., Рыкова Е.А., Гривина И.В., Гринько В.С. Методика прогнозирования объемов и структуры подготовки кадров на региональном и муниципальном уровнях. — Министерство образования РФ. Институт развития профессионального образования. — М., 2000. — 31 с.
26. Данилишин Б., Куценко В. Освіта, наука і виробництво у контексті вимог болонської декларації // Вісник НАН України. — 2007. — № 3. — С. 14—22.
27. Куценко М.А. Економічні механізми ресурсозабезпечення оперативно-рятувальної служби МНС України: дис. кандидата економ. наук: 08.00.03 / Куценко Марія Анатоліївна. — К., 2008, — 248 с.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2013 р.

УДК 336.051:336.711

О. Г. Дяченко,
к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики та статистики,
Інститут економіки Класичного приватного університету, м. Запоріжжя

АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ВІЛЬНОЇ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

O. G. Dyachenko,
Ph.D., Associate Professor of Economic Cybernetics and Statistics, Institute of Economics Classic Private University, Zaporozhye

ANALYSIS OF FREE LIQUIDITY IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Досліджено основні показники діяльності банків України та тенденції розвитку грошово-кредитного ринку України, визначено обсяги вільної ліквідності банківської системи України. Оцінено ефективність вільної ліквідності банківської системи та побудовано трендові моделі ліквідності банківської системи та її ефективності.

The basic performance of the bank Ukraine and trends in the money market of Ukraine defined amount of free liquidity in the banking system of Ukraine. The efficiency of free liquidity in the banking system and built trend model liquidity in the banking system and its effectiveness.

Ключові слова: вільна ліквідність, надлишкова ліквідність, дефіцит ліквідності, банківська система, оптимальна ліквідність, активи, зобов'язання.
Key words: free liquidity, excess liquidity, lack of liquidity, banking system, optimal liquidity, assets, commitment.

ВСТУП

Головною метою діяльності окремих банків є одержання прибутку. Стосовно банківської системи ця мета не просто не збільшується пропорційно кількості банків, що входять до системи, а взагалі переміщується на другий план, залишаючись лише метою окремих банків. На перше місце в системі виходять цілі:

— забезпечення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності з метою узгодження інтересів окремих банків із загальносуспільними інтересами. Що вступає в певну суперечність із забезпеченням прибутковості як ключовою метою комерційних банків;

— забезпечення надійності і стабільності функціонування банківської системи в цілому з метою стабілізації грошей та безперебійного обслуговування економіки.

Жодна з цих цілей не під силу окремому банку, яким би економічно могутнім він не був. Тільки скоординоване об'єднання їх в систему, зорієнтовану на зазначені цілі, робить їх досягнення реальним.

Банківська система країни є одним з головних аспектів, що характеризують її стан як конкурента на міжнародному економічному ринку. Ліквідність комерційного банку характеризує його здатність задовольняти свої зобов'язання за обсягами та строками та розглядається науковцями з точки зору запасу і потоку. Ліквідність комерційного банку характеризує мікрорівень банківської системи. Можна зробити припущення, що сукупна ліквідність комерційних банків країни формує ліквідність банківської системи, тобто ліквідність на макрорівні.

Дослідженням у сфері ліквідності банківської системи та комерційних банків, ефективності функціонування та управління діяльністю банків присвячено праці таких вчених, як Міщенко В.І. та Сомик А.В. [1; 2], Мещеряков А.А. [3; 4] та Каірбєков А.А. [3] тощо. Саме дослідження [2] викликало деякі зауваження згідно потреби в оцінюванні обсягів вільної ліквідності банківської системи та перспектив подальшого використання результатів оцінювання в ефективному управлінні діяльністю банківською системою. Все вищенаведене й зумовило актуальність дослідження теми даної роботи.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідити основні показники діяльності банків України та тенденції розвитку грошово-кредитного ринку України. Визначити обсяги вільної ліквідності банківської системи України. Оцінити ефективність вільної ліквідності банківської системи та побудувати трендові моделі ліквідності банківської системи та її ефективності.

РЕЗУЛЬТАТИ

Базуючись на статистичних даних НБУ щодо основних показників діяльності банків України та основних тенденцій розвитку грошово-кредитного ринку України, визначимо обсяги вільної ліквідності банківської системи України за період з 01.01.2007 року по 01.04.2011 року. Для цього скористаємося понятійним апаратом, розглянутим у роботах Міщенко В.І. та Сомик А.В. [1; 2].

Динаміка ліквідності банківської системи України, що відповідає обсягам коштів на кореспондентському рахунку Національного банку, наведено у табл. 1.

Відповідно до табл. 1 можна зауважити на постійному зростанні ліквідності банківської системи. При чому, використовуючи формулу (1), обсяги вільної ліквідності за вказаний період (табл. 2) зменшаться на обсяги обов'язкових резервів комерційних банків за тіж самі періоди часу.

Вільна/недостатня ліквідність розраховується як різниця між обсягами коштів на коррахунках банків у Національному банку України і необхідною сумою обов'язкових резервів. Позитивне значення цього показника свідчить про наявність вільної ліквідності (профіциту) в банківській системі, від'ємне значення показника — про

Таблиця 1. Динаміка ліквідності банківської системи України, млн грн.

Період	2007	2008	2009	2010	01.02.2011	01.05.2011
Обсяг ліквідності	353086	619004	973332	1001626	1090248	1149785

Таблиця 2. Динаміка вільної ліквідності банківської системи України, млн грн.

Період	2007	2008	2009	2010	01.02.2011	01.05.2011
Обсяг ліквідності	353086	619004	973332	1001626	1090248	1149785
Резерви	13289	20188	48409	122433	148839	155322
Вільна ліквідність	339797	598816	924923	879193	941409	994463

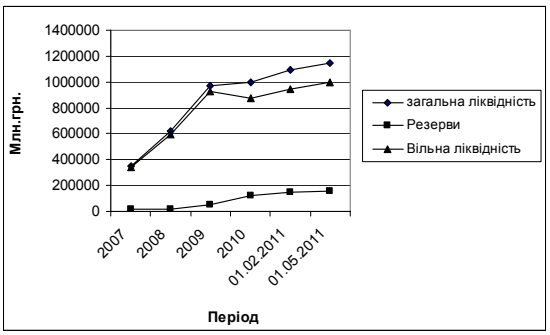


Рис. 1. Динаміка показників банківської системи

Таблиця 3. Динаміка оптимальної ліквідності банківської системи України, млн грн.

Період	2007	2008	2009	2010	01.02.2011	01.05.2011
Оптимальна ліквідність	97214	141901	186661	194965	221700	223500

Таблиця 4. Динаміка надлишкової ліквідності банківської системи України, млн грн.

Період	2007	2008	2009	2010	01.02.2011	01.05.2011
Надлишкова ліквідність	242583	456915	738262	684228	719709	770963

Таблиця 5. Динаміка ефективності вільної ліквідності банківської системи України, млн грн.

Період	2007	2008	2009	2010	01.02.2011	01.05.2011
Вільна ліквідність	339797	598816	924923	879193	941409	994463
Оптимальна ліквідність	97214	141901	186661	194965	221700	223500
Ефективність	0,27533	0,229241	0,191775	0,194649	0,2033482	0,1943842

проблеми недостатньої ліквідності (дефіциту) в банківській системі країни.

Вл (Дл) = Ккр — ОРВ (1),

де Вл — вільна ліквідність банківської системи, млн грн.;

Дл — дефіцит ліквідності в банківській системі (недостатня ліквідність), млн грн.;

ОРВ — обов'язкові резервні вимоги, млн грн.;

Ккр — кошти на кореспондентських рахунках у Національному банку України, млн грн.

Виходячи з наведених даних, можна стверджувати про зростаючу динаміку показників (рис. 1), при чому негативним фактором такого зростання є те, що вільна ліквідність складається з оптимальної ліквідності та надлишкової ліквідності. Обсяг оптимальної ліквідності для банківської системи є позитивним явищем, оскільки може використовуватися для покриття сумарної монетарної бази. Що ж стосується надлишкової ліквідності, то її можна вважати невикористаними можливостями банківської системи.

Тому для визначення оптимального рівня ліквідності слід прийняти до уваги обсяги мо-

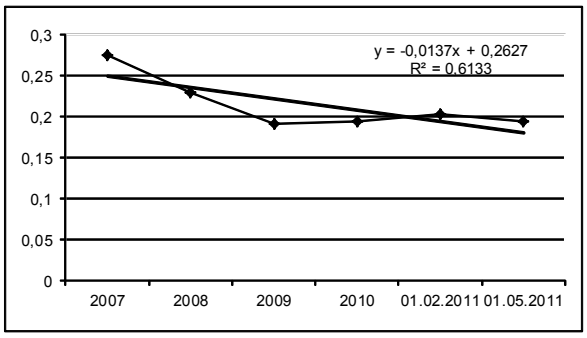


Рис. 2. Лінійний тренд ефективності вільної ліквідності

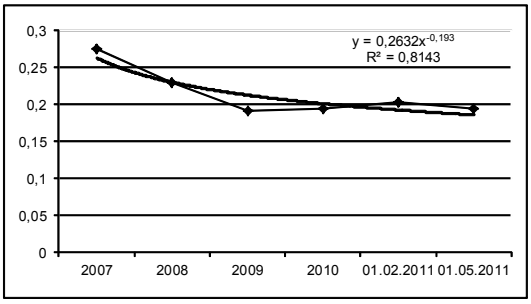


Рис. 3. Ступеневий тренд ефективності вільної ліквідності

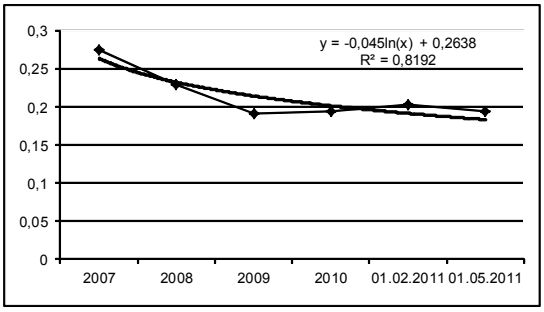


Рис. 4. Логарифмічний тренд ефективності вільної ліквідності

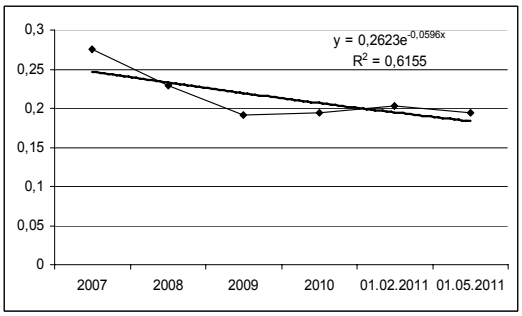


Рис. 5. Експоненційний тренд ефективності вільної ліквідності

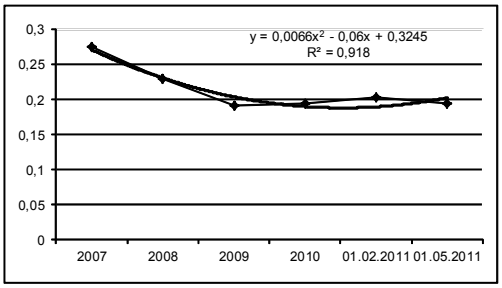


Рис. 6. Поліноміальний тренд ефективності вільної ліквідності

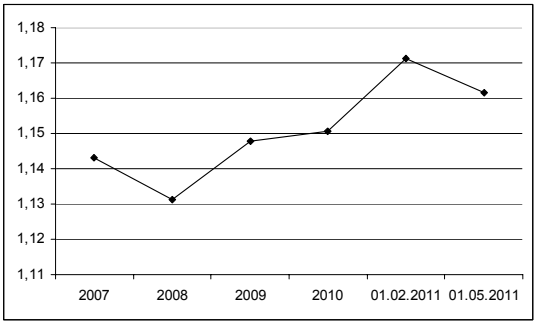


Рис. 7. Ліквідність банківської системи

Таблиця 6. Ліквідність банківської системи

Період	2007	2008	2009	2010	01.02.2011	01.05.2011
Активи	340179	599396	926086	880302	942088	995038
Зобов'язання	297613	529818	806823	765127	804363	856603
Ліквідність	1,143025	1,131324	1,147818	1,150531	1,171222	1,161609

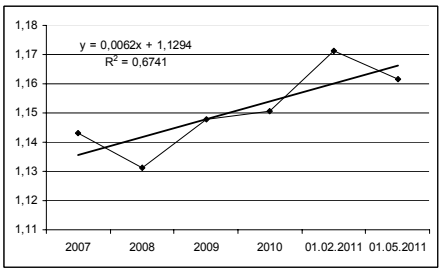


Рис. 8. Лінійний тренд ліквідності банківської системи

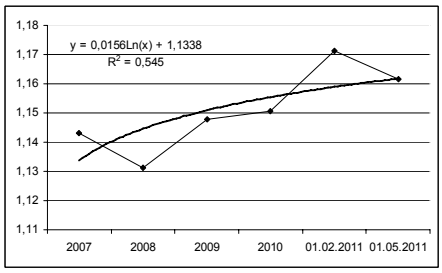


Рис. 9. Логарифмічний тренд ліквідності банківської системи

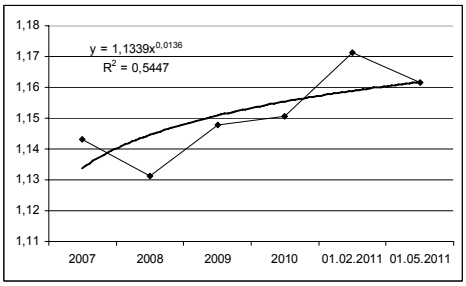


Рис. 10. Ступеневий тренд ліквідності банківської системи

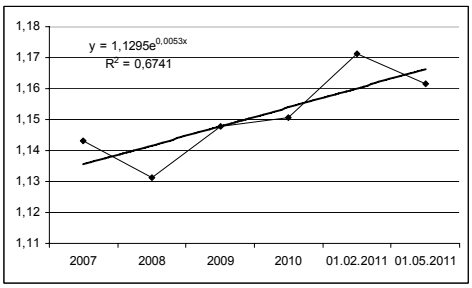


Рис. 11. Експоненційний тренд ліквідності банківської системи

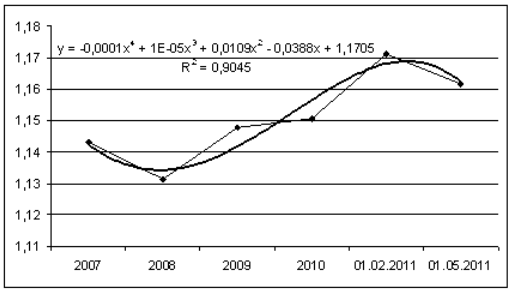


Рис. 12. Поліноміальний тренд ліквідності банківської системи

нетарної бази банківської системи України (табл. 3), яка в свою чергу характеризує обсяги оптимальної ліквідності банківської системи.

Виходячи з наведених даних (табл. 3), визначимо надлишкову ліквідність банківської системи за вказаний період (табл. 4).

Ефективність вільної ліквідності банківської системи визначимо як співвідношення оптимальної ліквідності до загального обсягу вільної ліквідності (табл. 5).

Отримані дані свідчать, що вільної ліквідності банківської системи використано лише не більше 27,533 % за вказаний період, а саме 27,533 % у 2007 році; 22,92% у 2008 році; 19,1775% у 2009 році; 19,4649 % у 2010 році; 20,34% на 01.02.2011 рік та 19,44% на 01.05.2011 рік. На основі даних про ефективність вільної ліквідності проведемо трендовий аналіз (рис. 2—6).

Відповідно до величини достовірності апроксимації найбільш точним є поліноміальний тренд, що має вигляд:

$$y = 0.0066x^2 - 0.06x + 0.3245 \quad (2).$$

Однак, дана апроксимація не є достовірною з тієї точки зору, що тренд здобуває зростаючий характер, який не відповідає реальній ситуації. Тому більш доцільною є апроксимація за допомогою логарифмічного тренду з меншою значимістю (рис. 4).

Враховуючи те, що основу банківської діяльності складають кредитні та депозитні операції, які регулярно обліковуються Національним банком, а ліквідність є співвідношення між активами та зобов'язаннями, то відповідно до статистичних матеріалів можна визначити ліквідність банківської системи (табл. 6).

Слід зазначити, що існують незначні коливання рівня ліквідності (рис. 7).

Відповідно до отриманої кривої проведемо трендовий аналіз (рис. 8—12).

Спостерігається аналогічність лінійної та експоненційної залежностей, а також логарифмічної та ступеневої залежностей.

Відповідно до величини достовірності апроксимації найбільш точним є поліноміальний тренд, що має вигляд, зазначений на графіку (рис. 12).

ВИСНОВКИ

Отримані дані свідчать, що вільної ліквідності банківської системи використано не більше 27,533 % за вказаний період, а саме 27,533 у 2007 році; 22,92% у 2008 році; 19,1775% у 2009 році; 19,4649 у 2010 році; 20,34% на 01.02.2011 року та 19,44% на 01.05.2011 року. Тобто банківська система України має достатньо великий рівень надлишкової вільної ліквідності (більше 70% за досліджений період), що можна було б використати задля розвитку реального сектора економіки, однак цьому може бути присвячено наступні дослідження. На основі даних про ефективність вільної ліквідності було проведено трендовий аналіз ефективності вільної ліквідності, в результаті якого можна стверджувати про те, що найбільш достовірним є поліноміальний тренд (2).

Відповідно до того, що ліквідність являє собою співвідношення активів до зобов'язань, то було визначено рівень ліквідності банківської системи з період з 2007 року по 01.05.2011 року. Причому ліквідність складала більше одиниці, що свідчить про надлишок вільних коштів у банківській системі і при проведенні трендового аналізу більш точним є поліноміальний тренд, що зображено на рис. 12.

Набули подальшого розвитку методи оцінювання ліквідності банківської системи. Удосконалено процедуру аналізу обсягів вільної ліквідності банківської системи. У подальших дослідженнях було б доцільно використовувати отримані поліноміальні трендові моделі з метою планування ліквідності банківської системи.

Література:

1. Ліквідність банківської системи України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін. — К.: Національний банк України, Центр наукових досліджень, 2008. — 180 с.

2. Міщенко В.І., Сомик А.В. Ліквідність банківської системи України: сучасний стан, чинники та напрями підвищення ефективності регулювання / В.І. Міщенко, А.В. Сомик // Вісник НБУ. — 2009. — №1. — С. 34 — 41.

3. Мещеряков А.А., Каірбєков А.А. Ресурсна база комерційних банків: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронне видання]/ А.А. Мещеряков, А.А. Каірбєков // Ефективна економіка. — 2009. — №3. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua

4. Мещеряков А.А. Управління активами та пасивами комерційного банку як основа побудови його внутрішньої економіки / А.А. Мещеряков // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 5 (83). — С. 177—184.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013 р.

УДК 65.016.7

О. Ю. Буцька,
к. е. н., доцент кафедри фінансів
Д. О. Соколинська,
магістр, Вищий навчальний заклад Укоопспілки,
"Полтавський університет економіки в торгівлі"

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО РЕАГУВАННЯ

O. Y. Butska,
PhD, Associate Professor
D. O. Sokolinska,
student, Poltava University of Economics and Trade

EVALUATION OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT AS A TOOL FOR CRISIS RESPONSE

У статті представлено результати аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Найбільш детально розглянуті проблеми внутрішнього середовища та формування системи активізації його елементів в умовах економічної кризи.

This article contains the results of research on internal and external environment of the organization. By considering the integral evaluation of external and internal environment and provides algorithms for identifying factors enhance the internal environment during the economic crisis.

Ключові слова: SWOT-аналіз, сильні сторони, слабкі сторони, загрози, можливості, профіль середовища.
Key words: SWOT-analysis, strengths, weaknesses, threats, opportunities, profile environment.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Функціонування вітчизняних підприємств в умовах нестабільної економіки постійно стикається з проблемами негативного впливу та постійної зміни факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. В результаті досить часто постає необхідність оцінки середовища, в якому працює компанія.

АНАЛІЗ ПОПЕРЕДНІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням складу чинників зовнішнього середовища та їх впливу на ефективність управління підприємством присвячені наукові праці таких вчених, як Н. Тулєнков, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге, М.М. Максимцов, А.В. Ігнатьєва, М.А.Комаров, Н.І. Кабушкін, П.В. Журавльов, Р.С. Седегов, В.Г. Янчевський, М. Вудкок, Д. Френсіс, Р. Каплан, Д. Нортон, Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі, З.П. Румянцева та ін. Питанням внутрішнього середовища та його складниками займалися О.О. Короп, К.А. Мамонов, Ю.І. Мізік, Б.Г. Скоков та інші. Аналіз праць зазначених авторів показав, що в управлінській науці на сьогоднішній день розглядається багато різноманітних чинників впливу. Проте однозначності в поглядах щодо їх складу немає, а також не достатньо дослідженими залишаються питання їх впливу на ефективність управління підприємством. Тому обрана тематика саме в аспекті антикризового управління підприємством є актуальною.

МЕТА СТАТТІ

Метою даної статті є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для виявлення чинників, які впливають на ефективність управління підприємством та дослідження сили впливу таких чинників.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Однією з причин виникнення кризової ситуації на багатьох українських підприємствах є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва привели велику кількість суб'єктів господарювання на межу банкрутства. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах ефективної системи контролінгу.

Під фінансовим контролінгом прийнято розуміти функціональну систему планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством. Служби фінансового контролінгу на підприємстві безпосередньо не приймають рішення, а здійснюють їх підготовку, функціональну та інформаційну підтримку і контроль за реалізацією [2].

Одним з важливих методів контролінгу є так званий аналіз сильних і слабких місць, а також наявних шансів і ризиків. В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз. Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства,

Таблиця 1. Матриця SWOT

	Можливості 1. Збільшення попиту на продукцію; 2. збільшення різноманітності у представлених послугах; 3. додавання супутніх продуктів; 4. можливість перейти в групу з кращою стратегією. 5. підвищення купівельної спроможності споживачів.	**Загрози** 1. Погіршення платоспроможності клієнтів; 2. несприятлива політика уряду; 3. несприятливі демографічні зміни; 4. загасання ділового циклу; 5. податкова нестабільність.
Сильні сторони 1. Наявність матеріально-технічної бази та інфраструктури підприємства; 2. переваги в області конкуренції; 3. захищеність (хоча б десь) від сильного конкурентного тиску; 4. високий рівень професіоналізму персоналу; 5. вигідне місцерозташування ринку.	**ПОЛЕ СіМ** 1. Наявність матеріально-технічної бази та інфраструктури; додавання супутніх продуктів; 2. переваги в області конкуренції; збільшення попиту на продукцію; 3. захищеність (хоча б десь) від сильного конкурентного тиску; можливість перейти в групу з кращою стратегією; 4. високий рівень професіоналізму персоналу; збільшення різноманітності у представлених послугах; 5. вигідне місце розташування ринку; підвищення купівельної спроможності споживачів.	**ПОЛЕ СіЗ** 1. Наявність матеріально-технічної бази та інфраструктури; загасання ділового циклу; 2. високий рівень професіоналізму персоналу; несприятливі демографічні зміни; 3. переваги в області конкуренції; податкова нестабільність; 4. захищеність від сильного конкурентного тиску; погіршення платоспроможності клієнтів; 5. вигідне місце розташування ринку.
Слабкі сторони 1. Нижче середнього маркетингові здібності; 2. вузька виробнича лінія; 3. більш низька прибутковість тому, що зростає заборгованість споживачів; 4. нездатність фінансувати необхідні зміни в стратегії; 5. нестача власного оборотного капіталу	**ПОЛЕ СЛМ** 1. Нижче середнього маркетингові здібності; підвищення купівельної спроможності споживачів; 2. вузька виробнича лінія; збільшення різноманітності у представлених послугах; 3. більш низька прибутковість тому, що зростає заборгованість споживачів; збільшення попиту на продукцію; 4. нездатність фінансувати необхідні зміни в стратегії; можливість перейти в групу з кращою стратегією; 5. нестача власного оборотного капіталу; додавання супутніх продуктів.	**ПОЛЕ СЛЗ** 1. Більш низька прибутковість тому, що зростає заборгованість споживачів; погіршення платоспроможності клієнтів; 2. нездатність фінансувати необхідні зміни в стратегії; несприятлива політика уряду; 3. вузька виробнича лінія; загасання ділового циклу; 4. нижче середнього маркетингові здібності; несприятливі демографічні зміни; 5. нестача власного оборотного капіталу; податкова нестабільність.

його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції.

Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюється такими причинами: стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, які потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба пошуку, розробки та застосування методів організації такої роботи. Для будь-якого керівника або управлінського працівника, зорієнтованого на поточну роботу, це корисна справа, яка вимагає від того, хто застосовує SWOT-аналіз, замислитися на перспективу.

SWOT-аналіз витримав перевірку часом, і досі доводячи свою необхідність як важливий елемент розсудливого підходу для розробки та реалізації стратегії. Цей різновид аналізу грунтується на застосуванні експертних оцінок і комплексному врахуванні впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на подальший розвиток суб'єктів підприємницької діяльності [4].

Проведемо SWOT-аналіз для Алуштинського міськкоопринк-торгу (МКРТ).

На першому етапі проводяться різні види стратегічного аналізу, покликані виявити ключові фактори, що впливають на даний час або можуть вплинути на ситуацію в фірмі в перспективі.

При побудові матриці SWOT зліва виділяється два блоки (сильні сторони, слабкі сторони), в які відповідно виписуються всі виявлені протягом аналізу сторони організації. У верхній частині матриці також виділяється два блоки (можливості і загрози), в які виписуються всі виявлені можливості і загрози. На перетині блоків утворюється чотири поля: СіМ (сила і можливості); СіЗ (сила і загрози); СЛМ (слабкість і можливості); СЛЗ (слабкість і загрози). На кожному з полів дослідник повинен розглянути всі можливі парні комбінації і виділити ті, які повинні бути враховані при розробці стратегії поведінки організації [5].

Отримані в ході аналізу дані Алуштинського МКРТ заносяться у відповідні осередки матриці (табл. 1).

Проаналізувавши й зіставивши можливості із сильними сторонами Алуштинського МКРТ, приходимо до висновку, що за даних умов досліджуваному підприємству буде вигідно: перейти в групу з кращою стратегією і тим самим захиститись від сильного конкурентного тиску. Крім цього, високий рівень професіоналізму персоналу та наявність матеріально-технічної бази та інфраструктури дадуть змогу збільшити різноманітність у представлених послугах, додати супутні продукти та допоможуть збільшити попит на продукцію. Спираючись на сильні сторони підприємства, можна знижувати загрози, застосовуючи гнучку цінову політику для боротьби з небажаними конкурентами. Основною зі слабких сторін для реалізації можливостей може бути більш низька прибутковість тому, що зростає заборгованість споживачів та вузька виробнича лінія. Основною загрозою, збільшеною слабкими сторонами для Алуштинського МКРТ, буде погіршення платоспроможності клієнтів, внаслідок підвищення інфляції, збільшення ціни на представлені послуги, нестабільності у країні тощо.

Таблиця 2. Матриця можливостей за даними Алуштинського МКРТ

Ймовірність використання можливостей	Вплив		
	Сильний	Помірний	Малий
Висока	**ПОЛЕ ВС** збільшення попиту	**ПОЛЕ ВП** додавання супутніх продуктів	**ПОЛЕ ВМ** -
Середня	**ПОЛЕ СС** збільшення різноманітності у представлених послугах;	**ПОЛЕ СП** підвищення купівельної спроможності споживачів	**ПОЛЕ СМ** -
Низька	**ПОЛЕ НС** -	**ПОЛЕ НП** -	**ПОЛЕ НМ** можливість перейти в групу з кращою стратегією

На другому етапі для успішного аналізу середовища організації методом SWOT важливо не тільки вміти розкривати загрози і можливості, але і оцінювати їх з точки зору важливості та ступеня впливу на стратегію організації (табл. 2).

Для оцінки можливостей застосовано метод позиціонування кожної конкретної можливості на матриці можливостей.

Такі можливості, як: збільшення попиту та додавання супутніх продуктів мають велике значення для організації і тому їх треба обов'язково використати. Також слід звернути увагу на збільшення різноманітності представлених послуг, а от можливість перейти в групу з кращою стратегією практично не заслуговує уваги організації.

Подібна матриця складається для оцінки загроз Алуштинського МКРТ (табл. 3).

Такі загрози, як: загасання ділового циклу, погіршення платоспроможності клієнтів — представляють дуже велику небезпеку для організації і вимагають негайного і обов'язкового усунення. Щодо загрози несприятливої політики уряду, податкова нестабільність та несприятливі демографічні зміни не повинні випадати з поля зору керівництва організації. Необхідно уважно відстежувати їх розвиток.

Поряд з методами вивчення загроз, можливостей, сили і слабкості організації для аналізу середовища має бути використаний метод складання її профілю. Даний метод зручно застосовувати для складання профілю окремо макрооточення, безпосереднього оточення і внутрішнього середовища.

Метод складання профілю середовища дозволяє оцінити відносну значимість для організації окремих факторів середовища.

У таблицю профілю середовища (табл. 4) виписуються окремі фактори середовища. Кожному з факторів експертним чином дається оцінка:

— важливість для галузі за шкалою: 3 — велика, 2 — помірна, 1 — слабка;

— впливу на організацію за шкалою: 3 — сильний, 2 — помірний, 1 — слабкий, 0 — відсутність впливу;

— спрямованості впливу за шкалою: +1 — позитивна, -1 — негативна [1].

Присвоївши факторам оцінку, перемноживши їх, ми отримали інтегральну оцінку, що показує ступінь важливості фактора для організації. За допомогою цієї оцінки керівництво підприємства може виявити, які з факторів середовища мають відносно більш важливе значення для їх підприємства і заслуговують більшої уваги, а які з них відповідно меншої [5].

Проаналізувавши дані табл. 4, визначено, що не всі фактори впливають позитивно на підприємство. До тих, що впливають позитивно, ми можемо віднести: віддача від використання устаткування; контроль якості; номенклатура послуг і потенціал розширення; цінова політика; послуги, надані фірмою; управління персоналом; мораль і кваліфікація співробітників; використання стимулів для мотивування виконання роботи; організаційна структура; загальна система контролю; кваліфікація, здібності та інтереси вищого керівництва; ефективний контроль за витратами.

За рівнем впливу фактори, що мають безпосередній вплив на ефективність діяльності підприємства, поділяються на найбільш впливові, до яких відносимо: контроль якості; номенклатура послуг і потенціал розширення; цінова політика та найменш впливові: застаріле обладнання; нестача обігових коштів; підвищення податків та значна дебіторська заборгованість.

Таблиця 3. Матриця загроз Алуштинському МКРТ

Ймовірність реалізації загрози	Можливі наслідки			
	Руйнування	Критичний стан	Важкий стан	«Легкі удари»
Висока	**ПОЛЕ ВР** загасання ділового циклу	**ПОЛЕ ВК** погіршення платоспроможності клієнтів	**ПОЛЕ ВТ** -	**ПОЛЕ ВЛ** -
Середня	**ПОЛЕ СР** -	**ПОЛЕ СК** мінливість правового поля у сфері оподаткування	**ПОЛЕ СТ** несприятлива політика уряду	**ПОЛЕ СЛ** -
Низька	**ПОЛЕ НР** -	**ПОЛЕ НК** -	**ПОЛЕ НТ** -	**ПОЛЕ НЛ** несприятливі демографічні зміни

Таблиця 4. Профіль середовища

Фактори середовища	Важливість для галузі, A	Вплив на організацію, B	Спрямованість впливу, C	Ступінь важливості, D=A*B*C
1.Застаріле обладнання	2	3	-1	-6
2. Віддача від використання устаткування.	2	3	+1	+6
3. Контроль якості.	3	3	+1	+9
4. Номенклатура товарів (послуг) і потенціал розширення.	3	3	+1	+9
5. Цінова політика.	3	3	+1	+9
6. Продукти (послуги), вироблені (надані) фірмою.	1	3	+1	+3
7. Управлінський персонал.	1	3	+1	+3
8. Мораль і кваліфікація співробітників.	2	2	+1	+4
9. Використання стимулів для мотивування виконання роботи.	1	3	+1	+3
10. Організаційна структура.	2	3	+1	+6
11. Загальна для всієї організації система контролю.	1	3	+1	+3
12. Кваліфікація, здібності та інтереси вищого керівництва.	2	3	+1	+6
13. Ставлення до господарів, інвесторів, акціонерів.	1	2	+1	+2
14. Нестача обігових коштів	2	3	-1	-6
15. Підвищення податків	2	3	-1	-6
16. Значна дебіторська заборгованість.	1	3	-1	-3
17. Ефективний контроль за витратами, можливість зниження витрат.	2	3	+1	+6

ВИСНОВКИ

Спираючись на виділені характеристики системи управління підприємством, стає очевидним, що ключові фактори ефективності управління перебувають у двох сферах — у зовнішній і внутрішній. Фактори внутрішнього середовища визначають внутрішню ефективність управління підприємством і встановлюються відповідно до елементів самої системи управління та процесів, що всередині цієї системи. Але говорити про ефективність управління, враховуючи лише чинники внутрішнього середовища, не є правильним, тому як не менш важливим аспектом ефективності управління ми виділяємо зовнішню ефективність, на яку впливають фактори зовнішнього середовища.

Література:

1. Виханский О. С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. — М.: Экономистъ, 2006. — 670 с.
2. Ільїна С.Б. Контролінг процесів господарської діяльності в харчовій промисловості: навч. посібник / С.Б. Ільїна, Т.С. Журба. — К.: Професіонал, 2008. — 592 с.
3. Осовська Г.В. Основи менеджменту: навч. посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. — К.: "Кондор", 2008. — 664 с.
4. Подольська О.В. Фінансовий аналіз: навч. посібник / О.В. Подольська, О.В. Яріш. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 488 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О.О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2013 р.

УДК 330.111.4

Є. В. Коноплястий,
докторант, Міжрегіональна Академія управління персоналом

ВПЛИВ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛІЗОВАНОГО ІНДУСТРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ ТА ЕКОЛОГІЧНУ СИСТЕМИ

Y. Konopliastyi,
candidate for a higher doctor's degree, Interregional Academy of management a personnel

INFLUENCE OF THE MODERN GLOBALIZE INDUSTRIAL PRODUCTION IS ON THE SOCIO-ECONOMIC AND ECOLOGICAL SYSTEMS

У статті розглянуто еволюційне перетворення умов для існування життя на планеті Земля та вплив людської діяльності на довкілля. Затронуті основні чинники впливу сучасного глобалізованого індустріального виробництва на соціально-економічну та екологічну системи планети.

In the article evolutional transformation of terms is considered for existence of life on a planet Earth and influence of human activity on an environment. Considered basic factors of influence of the modern globalize industrial production on the socio-economic and ecological systems of planet.

Ключові слова: життя, Земля, Сонце, світовий океан, кисень, вуглекислий газ, ціанобактерія, дерева та ліси, людська діяльність, землеробство, промисловість, вирубування лісів, сільське господарство, викопні ресурси, марнотратство, виснаження природних ресурсів, ерозія земель, безпечна та небезпечна питна вода, голод, глобальне потепління, кліматична зміна, парниковий ефект, міграція населений, урбанізація, інновації.
Key words: life, Earth, Sun, world ocean, oxygen, carbon dioxide, cianobakteria, trees and forests, human activity, agriculture, industry, felling of the forests, agriculture, fossil resources, wastefulness, exhaustion of natural resources, erosion of earth, safe and dangerous drinking-water, hunger, global warming, climatic change, hotbed effect, migration inhabited, urbanization, innovations.

— 20% людства споживає 80% всіх ресурсів;
— світ витрачає в 12 разів більше коштів на військові потреби, ніж на допомогу країнам, що розвиваються;
— 5000 людей в день помирає через брудну питну воду;
— 1 млрд людей не мають доступу до безпечної питної води;
— 1 млрд людей голодує;
— більше 50% зерна, проданого у всьому світі, використовується як біокорм для тварин;
— 100 літрів води витрачається на виробництво 1 кг картоплі, 4000 літрів — на 1 кг рису, й 13000 літрів — на 1 кг м'яса;
— 40% орних земель вишли з обігу;
— щороку зникає 13 млн гектар лісу;
— один ссавець з чотирьох, один птах з восьми, одна амфібія з трьох знаходиться під загрозою зникнення;
— темп вимирання виду в 1000 разів швидше, ніж природний;
— рибні запаси вичерпані на 3/4 та знаходяться на межі зникнення;
— температура останніх 15 років була найвищою за весь час спостереження за погодою;
— крижаний покрив став на 40% тонкішим, ніж 40 років тому;
— до 2050 року кількість кліматичних мігрантів можливо сягне 200 млн.

ВСТУП

Перелом тисячоліть став приводом для питанням: "Що буде далі?"

Останні роки минулого тисячоліття засоби масової інформації були переповнені різного роду передбаченнями та прогнозами, серед яких зустрічалися дуже похмурі та катастрофічні. Багато з них грунтувалися на аналогії зі змінами, які відбувалися на переломі XIX та XX століття, коли й справді серія локальних та колоніальних войн переросла в перший загальносвітовий конфлікт, що забрав десятки мільйонів людських життів.

Хоча наш час набагато оптимістичніший, проте й він небезпроблемний. Не можна не погодитися з тим, що у минулому було безліч періодів таких же швидких та глобальних змін умов життя та характеру діяльності людства, збільшення його чисельності та можливостей, як це спостерігалося в XX столітті: період попереджень, століття помилок, епоха соціально-доктринальних епідемій, передостаннє століття існування людства на Землі.

Але, напевно, істотною ознакою XX століття стало створення серій смертельних загроз розвитку та існуванню як наслідок нагромадження помилок у ставленні до

довкілля, ігнорування навіть очевидних сигналів природи про шкідливість та непередбачуваність недалекоглядних дій.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Показати нинішньому та майбутнім поколінням результати впливу марнотратної та безгосподарної діяльності людини на екологію як єдину екосистему "Земля".

РЕЗУЛЬТАТИ

Життя на Землі налічує 4,5 млрд років, а людство існує лише 200 тис. років. Людське життя — всього лише ланка в ланцюжку незліченних життів, що слідували одне за одним на Землі впродовж 4,5 млрд років. Але саме людина досягла неабияких успіхів у руйнуванні балансу, такого необхідного для життя на Землі.

Напочатку наша планета була лише вогняним хаосом, що сформувався услід за зіркою Сонце, хмарою злиплого пилу, як і багато інших утворень у всесвіті. Та все ж тут відбулося диво життя. Кільця диму, що струмують з надр землі, були невід'ємною частиною первинної атмосфери планети, атмосфери, позбавленої кисню. Щільна атмосфера, немов в пічному котлі, була насичена водяною парою та багата вуглекислим газом. Але завдяки наявності води, Землю чекало виняткове майбутнє. На ідеальній відстані від Сонця — не занадто далеко та не занадто близько — Земля могла утримувати воду в рідкому стані. Водяні пари конденсувалися та обрушувалися на Землю проливними дощами. Так з'явилися річки. Річки надавали форми поверхні Землі, прокладаючи свої русла, пробиваючи долини, збігали в найнижчі місця Землі, щоб сформувати океани. Вони вимивали мінерали із скель, і поступово прісні води океанів стали дуже солоними.

Вода — джерело життя. Вона окропила безплідні простори.

Мінерали та метали навіть старші за Землю. Вони є космічним пилом. Вони подарували Землі кольори. Рожевий від заліза, чорний від вуглецю, червоно-коричневий від міді, жовтий від сірки.

Звідки ми з'явилися? Де спалахнула перша іскра життя? Дивно, перші примітивні форми життя все ще існують у гарячих джерелах Землі. Вони дають їм свої кольори. Їх називають архебактеріями. Всі вони живуть за рахунок тепла Землі. Всі, за винятком ціанобактерій, або синьо-зелених водоростей. Тільки вони можуть обертатися до Сонця та поглинати цю енергію. Вони є предками усіх колишніх та нинішніх видів рослин. Ці крихітні бактерії та мільярди їх нащадків змінили долю нашої планети. Завдяки кисню, який вони виділяли, утворилась атмосфера. Але що ж сталося з вуглекислим газом, що отруював атмосферу? Він все ще тут, заточений в земній корі. Мікроорганізми виростили свої раковини, використовуючи атмосферний вуглекислий газ, який був розчинений в океані. Коли вони помирали, раковини тонули та скупчувалися на морському дні. Завдяки ним атмосфера була очищена від вуглекислого газу, й інші форми життя змогли зародитися.

Це життя змінило атмосферу. Рослини живилися сонячною енергією, яка дозволяє розщепити молекулу води для отримання кисню.

Кругообіг води на Землі — це процес постійного оновлення. Водоспади, водяні пари, хмари, дощі, джерела, річки, моря, океани, льодовики. Кругообіг ніколи не уривається. Кількість води на Землі завжди незмінна. Вода — дивовижна речовина. Одна з наймінливіших. У рідкій формі це сама вода, в газоподібній — пара, в твердій — лід.

Двигуном життя є взаємозв'язок. Все взаємпов'язано. Ніщо не самодостатньо. Вода й повітря нероздільні, вони необхідні для існування одне одного, а також для існування людського життя на Землі. Хмари формуються над океанами та приносять дощ на сушу, збираються в річки, що несуть воду назад в океани. Обмін — це все.

Зелені утворення, що проглядаються над океанами з космосу — джерело кисню в повітрі. 70% цього газу, без якого наші легені не можуть функціонувати, поступає від водоростей, що забарвлюють поверхню океанів.

Підгрунтям існування Землі є баланс, в якому кожен грає свою роль, та існує тільки завдяки існуванню іншого. Так, корали були народжені союзом водоростей та раковин молюсків. Вишукана крихка гармонія, яку так легко порушити.

Земля відлічує час в мільярдах років. Їй знадобилися 4 млрд років, щоб створити дерева. Серед рослин дерева — це кульмінація, чудова жива статуя. Дерева кидають виклик гравітації. Це єдиний природний елемент, що вічно прагне до небес. Вони неквапом ростуть назустріч Сонцю, яке живить їх листя. У спадок від тих крихітних ціанобактерій вони отримали здатність поглинати сонячну енергію. Вони накопичують її та живляться нею, перетворюючи її в деревину та листя, які потім розпадаються на суміш з води, мінеральних та органічних речовин. І так, поступово, сформувався грунт, необхідний для життя. Грунт — це фабрика біорізноманітності. Це цілий світ безперервної діяльності, де мікроорганізми живляться, розпушують, аерують та переробляють. Вони створюють гумус, перегній — той родючий шар, від якого залежить усе життя на суші.

Що ми знаємо про життя на Землі? Скільки видів нам відомі? Десята частина? А може сота? А що ми знаємо про зв'язки між ними?

Земля — це справжнє диво. Життя залишається загадкою. Сімейства тварин утворюються, будучи об'єднаними певними звичаями та ритуалами, які передаються з покоління поколінню. Тварини пристосувалися до своїх пасовищ, а їх пасовища пристосувалися до них. Внаслідок чого виграють усі. Тварини вгамовують голод, дерева розквітають знову.

Та ось ми, Homo sapiens — людина розумна — виходимо на арену історії. Ми отримали казковий спадок, який Земля дбайливо копила впродовж 4,5 млрд років. Нам всього 200 тис. років, а ми змінили вигляд світу. Незважаючи на свою уразливість, ми захопили всі ареали проживання та підкорили такі території, як жоден інший вид до нас.

Після 180 тис. років кочування, завдяки м'якшому клімату, люди прийняли осілий спосіб життя. Вони більше не залежали від полювання як єдиного засобу виживання. Вони вважали за краще жити у вологих місцевостях, які багаті рибою, дичиною та дикими рослинами. Тут, де суша, вода та життя з'єднуються.

Людський геній надихнув їх на спорудження човнів. Цей винахід відкрив нові горизонти та перетворив людей на мореплавців. Навіть сьогодні велика частина людства живе на узбережжях континентів, берегах річок та озер.

Перші міста з'явилися менше ніж 10 тис. років тому. Це був значний прорив в історії людства. Чому міста? Тому що в них людям було простіше оборонятися. Вони стали соціальними істотами, зустрічаючись та обмінюючись знаннями та уміннями, поєднуючи схожість і відмінності. Іншими словами, вони стали цивілізованими.

Але у розпорядженні людей була тільки енергія, дана природою, та сила власних м'язів. Таким було існування людства упродовж тисяч років. Таким воно й залишилося для кожного четвертого з нас, тобто для більше, ніж 1,5 млрд людей.

У Землі брали тільки найнеобхідніше. Довгий час взаємовідносини людей та планеті були справедливо збалансовані. Довгий час економіка була схожа на природний та рівноправний союз.

Земля годує людей, одягає їх та дає їм все повсякденне необхідне. Все надходить від Землі. Міста міняють природу людини, так само як її долю. Землероб стає ремісником або торговцем. Те, що Земля дає селянинові, городянин купує, продає або обмінює. Товари переходять з рук в руки разом з ідеями.

Геніальність людства — в усвідомленні своєї слабкості. Люди намагалися розширювати межі своєї території, але вони розуміли межі своїх можливостей. Фізична сила, якою природа обділила людину, була знайдена у тварин, яких люди одомашнили для служіння собі.

Як і у всіх видів на Землі, головна щоденна турбота всіх людей — це прогодувати себе та свою сім'ю. Коли грунт не такий родючий, а запаси води вичерпуються, люди докладають неймовірних зусиль і перетворюють посушливі землі у придатні до землеробства.

Люди обробляли землю віддано та терпляче так, як того вимагає наша планета, в майже священному ритуалі, що повторювався знову й знову.

Сільське господарство — досі найпоширеніше заняття на Землі. Половина людства займається землеробством, більше 3/4 з них — вручну. Традиція землеробства передається з покоління у покоління, які своїм потом та кро-

в'ю окроплюють землю, тому що вона — запорука виживання людства.

Але після довгих років ручної праці, людство знайшло спосіб використати викопну енергію з глибин Землі. Ця енергія — теж з рослин. Вона — консервоване сонячне світло. Чиста енергія. Енергія сонця, накопичена за мільйони років мільйонами рослин. Це вугілля. Це газ. І, передусім, нафта. Ця збережена енергія сонця звільнила людей від їх тяжкої праці на землі. Відкриття нафти ознаменувало початок нової ери в історії людства. Ми вирвалися з лещат часу. Завдяки нафті деякі з нас отримали безпрецедентний комфорт. І за 60 років, термін одного людського життя, Земля змінилася більше, ніж за усі попередні покоління людей.

У останні 60 років населення Землі майже потроїлося, більше 2 млрд людей переселилися в міста. Електрика підштовхнула до винаходу ліфтів, що у свою чергу, зробило можливим будівництво хмарочосів. Шенжень в Китаї з сотнями хмарочосів і мільйонами жителів всього якихось 40 років тому був маленьким рибальським селом. У Шанхаї 3000 веж та хмарочосів було побудовано за 20 років. Сотні інших будуються.

Сьогодні більше половини 7 млрд населення Землі живуть в містах. Нью-Йорк — перший мегаполіс у світі. Символ експлуатації енергетичних ресурсів Землі, здобутих людським генієм. У світі економіка Нью-Йорка займає 16 місце. Сила мільйонів іммігрантів, енергія вугілля, безмежна влада нафти.

Америка була першою, хто осідлав та запріг феноменальну потужність "чорного золота". З її допомогою країна фермерів стала країною сільськогосподарських промисловців. У полях машини замінювали людей. Літр нафти дає стільки ж енергії, як й 100 пар робочих рук за 24 години. У всьому світі лише 3% фермерів користується механізованою технікою. Проте, їх продукція переважає на планеті. У США залишилися тільки 3 млн фермерів, що виробляють зерно, здатних прогодувати 2 млрд людей. Але велика частина зерна не використовується в їжу людьми. Тут, як і в інших індустріальних країнах це зерно перетворюється на корм для худоби або у біопаливо.

Використання викопного палива розвіяло примару посухи, що переслідувала посіви. Жодне джерело води не уникнуло використання в сільському господарстві, на яке витрачається 70% всієї води, споживаної людьми.

У природі все взаємопов'язано. Розвиток сільськогосподарських земель та монокультурного землеробства призвів до виникнення паразитів. Пестициди, інший дар нафтохімічної революції, знищують їх. Неврожай та голод залишилися в далекому минулому. Найбільшим головним білем сьогодні стала проблема реалізації плодів сучасного землеробства.

Токсичні пестициди потрапили в повітря, просочилися в грунт, рослини, тварин, стекли в річки та океани. Вони проникли в ядра клітин, стали подібні материнським клітинам, які є присутніми в усіх формах життя.

Сучасне сільське господарство вже не залежить від типу грунту та пори року. Добрива сприяють небаченим врожаям на тих землях, якими раніше нехтували. Районування культур відповідно до грунтів та клімату дало урожайніші та легко транспортуємі сорти. Таким чином, за минуле століття 3/4 усіх сортів, виведених землеробами за тисячі років, були втрачені. Сьогодні вирощування різних культур тепличним методом призвело до стандартизації фруктів і овочів.

Чим вище рівень розвитку країни, тим більше м'яса споживають її жителі. Як же задовольнити зростаючу потребу в м'ясі без використання тваринницьких ферм, що нагадують концентраційні табори? Як і життя рогатої худоби, яка ніколи не побачить лугів, виробництво м'яса більш швидше, ніж в дикій природі, стало повсякденною реальністю. На величезних площах, забитих мільйонами голів худоби, не росте ні билинки. У результаті, 13000 літрів води витрачається для виробництва 1 кг м'яса, не кажучи про нафту, витрачену в процесі виробництва і транспортування.

Сучасне сільське господарство працює на нафті. Воно дає в два рази більше продуктів, ніж треба усім людям на Землі, але різноманітність в харчуванні замінена на стандартизацію. Завдяки механізації ми отримали такі можливості, про які раніше й не мріяли. Але це робить наше життя повністю залежним від нафти. Це нове мірило часу. Годинник нашого світу тепер цокає в ритмі невтомних механізмів, що добувають сонячну енергію викопних ресурсів. Вся планета прислухається до цих метрономів наших надій та ілюзій, які ростуть разом з нашими потребами, ненаситними бажаннями та марнотратством. Ми знаємо, що кінець дешевої нафти настане, але ми відмовляємося в це вірити.

Відстані тепер виміряються не в кілометрах, а в хвилинах. Автомобілі створили нові передмістя, де кожен будинок — немов замок, на безпечній відстані від задушливого центру міста, де ряди будинків закручуються навколо доріг, які ведуть в нікуди. Модель життя декількох удачливих країн стала універсальною мрією, розмноженою телебаченням по всьому світу. Навіть у Пекіні ця модель скопійована, клонована та повторена у формі будинків, які стерли старовинні пагоди з лиця землі. Автомобілі стали символом комфорту та прогресу. Якщо цій моделі наслідуватимуть усі країни, на планеті буде вже не 900 млн автомашин, як сьогодні, їх буде 5 млрд.

Чим більше розвивається світ, тим більше він потерпає від енергетичного голоду. Всюди машини риють, бурять та вигризають із Землі мінерали — частинки зірок, заховані там з моменту її створення. За наступні 20 років з Землі буде видобуто більше руди, ніж за всю історію людства. За "правом сильного" 80% всіх мінеральних багатств, що добуваються, споживаються 20%-ми населення Землі. Ще до кінця цього століття нераціональне видобування копалин вичерпає практично усі мінеральні ресурси планети.

Судноверфі штампують нафтові, газові танкери та контейнеровози, щоб відповідати запитам глобалізованого індустріального виробництва. Більшість продуктів споживання подорожують тисячі кілометрів від країни-виробника до країни-споживача. З 1950 року обсяги міжнародних перевезень збільшилися в 20 разів. 90% торгових шляхів проходять по морю. 500 млн контейнерів транспортуються щороку. Вони прямують у світові вузли споживання, такі як Дубай, з його 800-метровим ідолом усієї сучасності, який ніколи не втомиться дивувати світ. Надмірно? Можливо. Дубай, схоже, зробив свій вибір. Він залучає гроші зі всього світу. Ніщо не виглядає таким далеким від природи, як Дубай. Але ніщо не залежить від природи більше, ніж Дубай. Місто точно наслідує модель багатих націй. Ми все ще не зрозуміли, що безповоротно витрачаємо те, що дає нам природа.

Що ми знаємо про світовий океан, який покриває 3/4 планети, а ми бачимо тільки поверхню? Океанські глибини охороняють свої таємниці. Вони зберігають тисячі видів, чиє існування залишається для нас загадкою.

З 1950 року вилов риби виріс в 5 разів, з 18 до 100 млн метричних тонн на рік. Тисячі плавучих рибозаводів спустошують океани. 3/4 районів риболовецького промислу вичерпані, виснажені або схильні до ризику стати такими. Промислове рибальство повністю знищило значну частина великої риби, оскільки у неї просто не залишається часу на відтворення.

Ми руйнуємо життєвий цикл, довірений нам самою планетою. На узбережжях рясніють ознаки виснаження популяцій.

Перша ознака: рідшають колонії морських ссавців. Вони вже постраждали від забудови узбережжя та забруднення, а тепер вони стикаються з новою загрозою — голодом. У нерівній битві з промисловими траулерами вони не можуть знайти достатньо риби для харчування дитинчат.

Друга ознака: морським птахам доводиться пролітати все більші відстані у пошуках їжі. При такому темпі усі популяції птахів знаходиться під загрозою зникнення.

Ми забули про те, що природні ресурси виснажувані. 500 млн людей (більше, ніж усе населення Європи) живуть в пустелях. Вони знають ціну воді. Вони знають, як використати її дбайливо. Тут їх життя залежить від колодязів, що наповнюються водоносними пластами, які зберігають воду дощів, що проливалися над нинішнею пустелею 25 тис. років тому. Водоносні пласти також дозволяють вирощувати в пустелі сільськогосподарські

культури, щоб прогодувати місцеве населення. Але ціна тому велика — адже ці водоносні пласти не відновлювані.

У Саудівській Аравії мрії про сільське господарство в пустелі розвіялися, немов міраж. Більшість наділів із зрошувальними системами залишаються сьогодні покинутими. Енергія для добування води є, але ресурси водоносних пластів украй виснажені.

Ізраїль перетворив пустелю на орні площі. Але навіть при тому, що тепличні комплекси орошаються краплина за краплиною, споживання води продовжує зростати услід за обсягом експорту.

Колись повноводна річка Іордан — нині просто струмочок. Його вода розтеклася по супермаркетах всього світу ящиками овочів та фруктів. Доля річки Іордан не унікальна. Кожна десята раніше повноводна річка по всій планеті більше не впадає в море упродовж декількох місяців в році.

Близько 2 млрд людей відчують нестачу води ще до 2025 року.

Існують незаймані місця на планеті, поки ще багаті водою. Болота. Вони важливі для усього життя на Землі. Заболочені місцевості займають 6% поверхні планети. Вони, як губки, що регулюють потік води. Вбирають воду в повінь та віддають її в посуху. Під тихими водами боліт розташовані справжні фабрики, де рослини та мікроорганізми старанно фільтрують воду й відділяють забруднюючі речовини. Ці драговини — найважливіші елементи середовища, що регенерують та очищають воду.

Усе живе взаємопов'язане: вода, повітря, грунт, дерева... Магія природи — прямо перед нашими очима. Дерева легким туманом видихають в атмосферу грунтову воду. Їх покров пом'якшує удари проливних дощів та захищає грунти від ерозії. Ліси підтримують вологість, таку необхідну для життя. Вони — мати та батько дощів. Ліси поглинають вуглець. Тут його більше, ніж в усій атмосфері Землі. Ліси — наріжний камінь кліматичного балансу, від якого ми усі залежимо.

Вирубування лісів — одна з головних причин глобального потепління. Тисячі видів зникають назавжди. А разом з ними розривається ще одна ланка в довгому ланцюзі еволюції. Інформація про живу матерію, з якої вони з'явилися, втрачена назавжди.

Наш спосіб розвитку не веде до процвітання всього людства. За 50 років прірва між багатими та бідними збільшилася, як ніколи раніше. У наш час половина багатств всього світу знаходиться в руках 2% населення. Чи можна захищати подібну нерівність? Вона є причиною міграції населення, масштаби якої ми ще повністю не усвідомили.

Транспорт, промисловість, вирубування лісів, сільське господарство — вся наша діяльність вивільняє велетенську кількість вуглекислого газу. Не усвідомлюючи цього, молекула за молекулою, ми порушуємо кліматичний баланс Землі.

У атмосфері основні потоки вітрів міняють напрям. Цикли дощів змінилися. Географія клімату планети стала іншою. Ми запустили процеси, які не можемо контролювати. Від початку вода, повітря та усі форми життя тісно пов'язані. Але останнім часом ми самі знищуємо ці зв'язки.

ВИСНОВКИ

Що нас чекає у майбутньому? Поки ще ніхто не знає. Все взаємопов'язане. Земля залежить від Сонця, первинного джерела енергії. Чи можуть люди подібно рослинам уловлювати цю енергію? Можуть! За одну годину Сонце дає Землі стільки енергії, скільки все людство споживає за рік. До тих пір, доки Земля буде отримувати сонячну енергію, життя існуватиме. Все, що ми можемо зробити — це перестати бурити Землю та подивитися в небо. Все, що ми повинні зробити, — це навчитися використовувати енергію Сонця.

Давайте будемо відповідальними споживачами. Замисліться про те, що ми купуємо! Вже надто пізно бути песимістом. Існує землеробство в масштабах людства. Воно може прогодувати всю планету, якщо виробництво м'яса не вириватиме хліб з рота людей. Існують рибалки, які піклуються про багатства океану. Існують будинки, що виробляють для себе власну енергію. Існують електростанції, що живляться теплом надр Землі — геотермальною енергією. Існують "морські змії", що лежать на поверхні морів, абсорбуючи енергію хвиль та виробляючи електроенергію. Існують поля з вітряками. У обпалених сонцем пустелях існують панелі сонячних батарей. Все, що нам треба — це усвідомити фактори ризику впливу на зовнішнє середовище засобами людської діяльності та впроваджувати новітні технології без побічних ефектів, шкідливих для планети. Це запорука успіху в подоланні екологічної небезпеки.

Література:

1. Беккер В.Э. Миктофовые рыбы Мирового океана. — М.: Наука, 1983.
2. Вайцзекер Э., Ловинс Э., Ловинс Л. Фактор четыре. Затрат — половина, отдача — двойная. Доклад Римскому клубу 1997 г. — М.: Академия, 2000.
3. Вернадский В.И. Эволюция видов и живое вещество // Природа. — 1928. — № 3. — С. 227—250.
4. Вернадский В.И. Биосфера // Вернадский В.И. Избр. соч. — М., 1960. — Т. 5.
5. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. — М.: "Наука", 1989. — 261 с.
6. Вернекар А.Д. Вариации инсоляции, обусловленные изменением элементов земной орбиты // Поток энергии Солнца и его изменения. — М., "Мир", 1980. — С. 134—146.
7. Гулд С.Д. В защиту концепции прерывистого изменения. Катастрофы в истории Земли / Пер. с англ. — М.: Мир, 1986.
8. Джон Б. Ледниковые периоды, поиск причин их установления // Зимы нашей планеты (под редакцией Джона Б.). — М.: "Мир", 1982. — С. 38—74.
9. Джон Б. Ритм, причина и прогноз // Зимы нашей планеты (под редакцией Джона Б.). — М.: Мир, 1982. — С. 282—289.
10. Дольник В.Р. Непослушное дитя биосферы. Беседы о человеке в компании птиц и зверей. — М., Педагогика-Пресс, 1994. — 208 с.
11. Киселев Г.Н., Попов А.В. Эволюционные и революционные события в экосистемах прошлого // Роль высшей школы Санкт-Петербурга в реализации концепции устойчивого развития (под общей редакцией А.К. Бродского). Междисциплинарный центр дополнительного профессионального образования. — Санкт-Петербургский государственный университет, 2003. — С. 106—115.
12. Мировая экономика: тенденции развития. Спецвыпуск от 04.09.00 (часть I). — Режим доступа: http://subscribe.ru/archive/business.globalec/200009/04230501.html (дата обращения: 09.10.12).
13. Пармон В.Н. Пребиотическая фаза зарождения жизни // Вест. РАН. — Т. 72. № 11. — 2002. — С. 976—983.
14. Региональные аспекты развития и система ООН: доклад региональных комиссий ООН: (Нью-Йорк, ноябрь 2011 г.). — С. 16.
15. Рамочная конвенция ООН об изменении климата от 09.05.1992 г. // Сборник законодательства ООН. — Vol. 1771, I-30822. — С. 218.
16. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН A/RES/66/288 (Рио-де-Жанейро, 20—22 июня 2012 г.). — С. 10—64.
17. Розанов А.Ю. Цианобактерии и, возможно, низшие грибы в метеоритах // Соросовский образовательный журнал. — 1996. — № 11. — С. 61—65.
18. Сафронов В.С. 1969. Эволюция допланетного облака и образование Земли и планет. — М.: Наука, 1969. — 244 с.
19. Снытников В.Н. Вшивков В.А., Кукшева Э.А. Трехмерное численное моделирование нестационарной гравитирующей системы многих тел с газом // Письма в астрономический журнал. —2004. — Т. 30. — № 2. — С. 146—160.
20. Спирин А.С. Биосинтез белков, мир РНК и происхождение жизни//Вести РАН. — 2001. — Т. 71. — № 4. — С. 320—328.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2013 р.

УДК 368.811 (477)

О. В. Прокоф'єва,
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИХ (ПЕРЕСТРАХОВИХ) КОМПАНІЙ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХУВАННЯ

O. Prokof'eva,
postgraduate, Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE SOLVENCY OF INSURANCE (REINSURANCE) COMPANIES AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET

У статті розглядається сутність платоспроможності страхових та перестрахових компаній та умови її забезпечення, визначається нормативний розмір маржі платоспроможності відповідно до українського та європейського законодавства, визначається оцінка рейтингу страхових організацій та розглядається "Solvency II" або "Друга директива платоспроможності".

In this article the author examines the essence of financial solvency of insurance and reinsurance companies as well as criteria of retention of the solvency, determines the normative level of profit margin of solvency according to Ukrainian and European legislation, estimates insurance companies rating and contemplates "Solvency II" or "Second guide-line of solvency".

Ключові слова: платоспроможність, запас платоспроможності, фонд страхових гарантій, страхові резерви, друга директива платоспроможності.
Key words: solvency, insurance guarantee fund, insurance reserves, the second directive solvency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Платоспроможність страхової (перестрахової) компанії є найважливішим показником надійності страхової організації, її фінансової стійкості і, відповідно, є головним показником її привабливості для потенційних клієнтів. Під час складання рейтингів страхових компаній показник її платоспроможності завжди ставиться на перше місце серед інших критеріїв надійності.

Поняття фінансової стійкості зазвичай пов'язують з можливістю страхової компанії вчасно виконувати прийняті зобов'язання за договорами страхування (перестрахування). Платоспроможність характеризує можливість страхової компанії виконати свої зобов'язання на конкретну дату.

Високий рівень платоспроможності є досить важливим для українських страховиків та перестраховиків, оскільки він дозволить вийти на нові страхові ринки та забезпечити новий рівень страхової культури. Сьогоднішні українські страховики (перестраховики) не мають достатнього рівня капіталізації для повноцінного входу на світовий страховий ринок через неузгодженість національного законодавства з директивами ЄС.

Страхові (перестрахові) компанії відіграють досить вагому роль у розвитку економіки, оскільки саме вони забезпечують покриття збитків під час форс-мажорних обставин. Тому дотримання високого рівня платоспроможності дозволить забезпечити вчасне покриття збитків та не допустити значних фінансових втрат.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні основи та розрахунок нормативного запасу маржі платоспроможності досліджують у своїх працях такі українські та зарубіжні вчені: Базилевич В.Д., Внукова Н.М., Гаманкова О.О., Жеребко А.Є., Залєтов О.М., Заруба О.Д., Клапків М.С., Котлобовський І.Б., Куліков С.В., Орланюк-Малицкая Л.О., Осадець С.С., Пікус Р.В., Чернова Г.В., Федорова Т.А., Шумелда Я., Юлдашев Р.Т. та інші. Проте залишаються невирішеними деякі питання, зокрема забезпечення достатнього рівня платоспроможності українських страховиків та перестраховиків, впровадження в Україні нових вимог до платоспроможності страхових компаній "Solvency II" тощо.

МЕТА СТАТТІ

Метою даної статті є визначити теоретичні передумови рівня платоспроможності та способи її забезпечення страховою компанією, оцінити рівень фінансової стійкості та платоспроможності страхових компаній відповідно до українського та європейського законодавства, здійснити оцінку рейтингу страхових організацій та розглянути впровадження "SolvencyII" на український та світовий страховий ринок.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Фінансова стійкість страхової компанії як системи, яка адаптується до змін зовнішнього середовища, має дві ознаки: 1) платоспроможність, тобто можливість розплачуватися за своїми зобов'язаннями; 2) наявність фінансового потенціалу для розвитку, щоб відповідати на можливі зміни зовнішніх умов.

Платоспроможність — найважливіший показник надійності страхової компанії, її фінансової стійкості і, отже, головний показник привабливості компанії для потенційних клієнтів.

Фінансовим потенціалом страхової організації називаються фінансові ресурси, які знаходяться в фінансовому обороті і використовуються для проведення страхових операцій і здійснення інвестиційної діяльності.

Фінансовий потенціал страхової організації складається з двох основних частин — власного і залученого капіталу, причому залучена частина капіталу в значній мірі переважає над власним капіталом страхової компанії.

Для виконання своїх зобов'язань страхова (перестрахова) компанія має дотримуватися певних вимог, які забезпечать її платоспроможність. Згідно з Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" (ст. 30) умовами забезпечення платоспроможності страховиків є:

— наявність сплаченого статутного фонду;

— наявність гарантійного фонду страховика;

— перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом;

— створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань.

Українське законодавство встановило мінімальний розмір статутного фонду страховика, який займається видами страхування, іншими, ніж страхування життя, в сумі, еквівалентній 1 млн евро, а страховика, який займається страхуванням життя, — 1,5 млн евро за валютним обмінним курсом валюти України. Згідно з Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" №2774-IV від 7 липня 2005 р. (який набрав чинності через п'ять років після вступу України до СОТ), мінімальний розмір статутного фонду (гарантійного депозиту) страхової компанії, що займається ризиковими видами страхування, встановлено у розмірі 1 млн євро, а для life-компанії — 10 млн євро. Статутний фонд повинен бути сплачений виключно у грошовій формі за номінальною вартістю. Допускається сплата грошової частки державними цінними паперами, але не вище 25 % загального розміру статутного фонду. Для формування статутного фонду заборонено використовувати векселі у кошти страхових резервів, нематеріальних активів, а також кошти, одержані в кредит, позику та під заставу, і вносити нематеріальні активи [8].

Страхова компанія формує свій гарантійний фонд за допомогою додаткового та резервного капіталу, а також нерозподіленого прибутку. Також за допомогою нерозподіленого капіталу страхові (перестрахові) компанії можуть створювати вільні резерви, які є часткою власних коштів. Вільні резерви страхової компанії є додатковим забезпеченням її платоспроможності.

Обов'язковою умовою забезпечення платоспроможності страхових компаній є дотримання певного співвідношення активів і зобов'язань або маржі платоспроможності.

Маржа платоспроможності є гарантією виконання зобов'язань страховика. Згідно Європейським страховим директивам страховики повинні володіти достатніми коштами у формі мінімального гарантійного фонду на початку страхової діяльності та власними коштами для ведення бізнесу, які служать резервним запасом для виконання зобов'язань перед страхувальниками в будь-який момент часу.

Показник платоспроможності страховика визначається як співвідношення між фактичним і нормативним рівнями платоспроможності. Такий показник має високий ступінь інтеграції, оскільки охоплює значну кількість чинників: вартість активів; обсяг страхових надходжень та страхових виплат; частку страхових премій, що належать перестраховикам; власні фінансові ресурси та загальну суму зобов'язань страховика [1].

Згідно з Законом України "Про страхування" оцінка платоспроможності страхової (перестрахової) компанії визначається на основі порівняння фактичного та нормативного запасу платоспроможності.

Страхова компанія може виконати свої зобов'язання або є платоспроможною за умови, якщо фактичний запас платоспроможності на будь-яку дату перевищує розрахунковий нормативний запас платоспроможності. Якщо ж фактичний запас платоспроможності менший за нормативний, тоді до страхової компанії застосовуються певні санкції з боку органів нагляду за страховою діяльністю.

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме:

— перша підраховується шляхом множення суми надходжень страхових премій протягом звітного періоду на 0,18 (останній місяць буде складатися з кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума надходжень страхових премій зменшується на 50 % страхових премій, що належать перестраховикам;

— друга підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися з кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума здійснених виплат зменшується на 50 % виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестрахування [1].

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює страхування життя, на будь-яку дату дорівнює величині, яка визначається шляхом множення загальної величини резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05. Загальна величина резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) дорівнює сумі резервів довгострокових зобов'язань (математичних резервів), які визначаються на будь-яку дату окремо за кожним договором страхування життя.

Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) розраховується у два етапи:

— на першому етапі визначається фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) шляхом вирахування з вартості майна (загальної суми активів) страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових. Страхові зобов'язання вважаються такими, що дорівнюють обсягам страхових резервів, які страховик зобов'язаний формувати у порядку, передбаченому Законом України "Про страхування";

— на другому етапі отримана величина нетто-активів коригується з урахуванням ступеня їх ліквідності [1].

Свою основну функцію — виконання зобов'язань по страхових виплатах страхова організація реалізує за рахунок спеціальних страхових резервів. Правильне формування страхових резервів поряд з іншими не менш важливими функціями страхових організацій, такими як інвестування страхових резервів, перестрахування, є основою фінансової стійкості страховиків,

Страховий резерв страхової організації — це фонд, утворений нею за рахунок отриманих страхових внесків і призначений для виконання прийнятих на себе страхових зобов'язань в порядку і на умовах, передбачених чинним законодавством укладеним договором страхування.

Від того, наскільки правильно розраховані страхові резерви, як враховуються в них невиконані або виконані не повністю зобов'язання, залежить фінансова стійкість страхової організації, її платоспроможність, можливість виконати зобов'язання перед страхувальниками по страхових виплатах. Якщо ж страхова (перестрахова) компанія немає достатньої кількості страхових резервів для виплати страхового відшкодування, вона мусить здійснити виплату за рахунок власних коштів. Ці власні кошти і будуть становити запас платоспроможності понад ту платоспроможність, яка забезпечується сформованими страховими резервами.

Країнами Європейського Союзу було виділено сім основних факторів, під впливом яких формується система страхових резервів:

— інверсія циклу страхової організації;

— стійкість страхового портфеля;

— ризикова структура страхового портфеля;

— організаційна структура страхової організації;

— задіяність страхової організації в інвестиційній діяльності;

— рівень розвитку перестрахування на ринку;

— інфляція [7].

Якщо українські страховики (перестраховики) будуть дотримуватися цих основних факторів, вони зможуть сформувати страхові резерви, які забезпечать їм фінансову стійкість на ринку страхування та можливість

своєчасно виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками та іншими страховими (перестраховими) компаніями.

Починаючи з 2001 року, Європейський Союз разом зі світовими страховиками та перестраховиками розробляють нові режими та вимоги до платоспроможності страхових компаній під назвою "Solvency II" або "Друга директива платоспроможності", введення даної директиви планується з 01 січня 2014 року.

Solvency II є законодавчою програмою, яка буде реалізована у всіх 27 державах-членах ЄС, в тому числі у Великобританії. Дана програма вводить нові, узгоджені загальноєвропейські правила регулювання страхування. Друга директива платоспроможності замінить 13 існуючих страхових директив ЄС.

Основні цілі Solvency II полягають у наступному:

— поліпшений захист споживача: програма буде забезпечувати рівномірний і більш високий рівень захисту страхувальника на всій території ЄС. Більш надійні системи формування полісів дадуть більшу впевненість в продуктах страховиків;

— модернізований нагляд: "Наглядовий процес" перейде в "акцент з контролю за дотриманням капіталу до оцінки страховиків керівників ризиків та якості управління ризиками і систем управління;

— поглиблена інтеграція ринків ЄС: шляхом узгодження наглядових режимів;

— підвищення міжнародної конкурентоспроможності страхових компаній ЄС.

Solvency II є комплексною програмою нормативних вимог до страховиків, що охоплюють дозволи, корпоративне управління, наглядову звітність, громадську оцінку та розкриття інформації і управління ризиками, а також платоспроможності та резервування.

Програма Solvency II поділена на три компоненти, які включають в себе:

1) потреба у капіталі включає в себе платоспроможність, вимоги до капіталу (SCR); мінімальні вимоги до капіталу (MCR); SCR розраховуються або за допомогою стандартної формули, або з дозволу регулюючих органів, внутрішніх моделей; MCR розраховується як лінійна функція від зазначених змінних: він не може становити менше 25%, або понад 45% від SCR страховика; також гармонізувати стандарти для оцінки активів і зобов'язань;

2) управління та контроль включає в себе ефективну систему управління ризиками; власний ризик і платоспроможну оцінку (ORSA); наглядове виробництво і втручання;

3) розкриття включає в себе: страховики зобов'язані публікувати докладну інформацію про ризики, що стоять перед ними, достатність капіталу та управління ризиками; інформація страховиків повинна бути прозора та відкрита.

Починаючи з 2001 року, ЄС прагне ввести в дію законодавство про фінансові послуги, яке складається з чотирьох рівнів.

Рівень 1 — Первинне законодавство, яке визначає загальні принципи, пропозиції. Рівень Solvency I, II формально запроваджується під назвою "Директива про прийняття і здійснення діяльності зі страхування і перестрахування". Solvency II був прийнятий і опублікований в офіційному журналі ЄС в грудні 2009 року. Solvency II після впровадження замінить 13 існуючих у ЄС директив зі страхування і перестрахування.

Рівень 2 — Здійснення заходів. На даному рівні прописуються більш детальні вимоги, яким повинні відповідати страховики.

Рівень 3 — Керівництво. Керівництво є одним з інструментів, що використовуються для збільшення наглядових можливостей.

Рівень 4 — Після того, як закінчиться термін реалізації програми, Європейська Комісія несе відповідальність за забезпечення того, щоб держави-члени функціонували відповідно до нового законодавства. Якщо страхові (перестрахові) компанії відмовляться виконувати нові постанови, комісія буде застосовувати відповідні санкції.

Європейські страховики та перестраховики підтримують проект Другої директиви, адже він уособлює значні зміни у їхній діяльності. Дана директива є досить важливою, оскільки страховим (перестраховим) компаніям значно легше врегулювати питання платоспроможності на державному рівні, ніж на рівні власної страхової компанії. Якщо будуть встановлені чітко визначені правила та нормативи, це дозволить узгодити інтереси страхувальників, страховиків, перестраховиків та акціонерів. Оцінка платоспроможності страховика є основним завдання Solvency II, вона чітко відображатиме фінансовий стан страхових та перестрахових компаній.

ВИСНОВКИ

Вивчення та аналіз страхового ринку показує, що перехід до ринкових відносин, формування досконалої системи господарювання, заснованої на різноманітних формах власності, створюють об'єктивні умови для активного впровадження до сфери економіки страхування як одного з гарантів забезпечення фінансової стійкості господарюючих суб'єктів. За сучасних реалій, власники самостійно повинні турбуватися про своє стійке економічне положення, збереження матеріальних об'єктів і засобів платоспроможності.

Українська система платоспроможності базується на європейській моделі — Першій директиві платоспроможності, що відображається в нормах Закону "Про страхування". Утім, вимоги доплатоспроможності вітчизняних страховиків істотно нижчі від європейських норм та нормативів, що пояснюється розвитком економіки й поступовим розвитком страхової справи. Разом із тим протягом останнього року відбувається вдосконалення чинного законодавства — відпрацьовується нова редакція зазначеного закону, яка враховуватиме нові вимоги та стандарти щодо платоспроможності й передбачатиме поступовий перехід до європейського стандарту — Другої директиви щодо платоспроможності, що особливо актуально у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі та прагненням до європейської інтеграції.

Література:

1. Страхування: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2008. — 1019 с. — (Київському національному університету імені Тараса Шевченка 175 років).

2. Страхование: учебник / под. ред. Т.А. Федоровой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2009. — 1006 с.

3. Страхование: экономика, организация, управление: учебник; в 2 т. / СПбГУ, экон. факультет; под ред. Г.В. Черновой. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2010. — (Учебник экономического факультета СПбГУ).

4. Страхование: учебник для бакалавров / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 828 с. — Серия: Бакалавр.

5. Страхование. Современный курс: учебник / А.П. Архипов, В.Б. Гомелля, Д.С. Туленты; под ред. Е.В. Коломина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. — 448 с.

6. Про внесення змін до Закону України "Про страхування" від 04.10.2001 р. № 2745-111: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2002. — № 7. — С. 50.

7. Крилова А.О. Умови забезпечення платоспроможності страховика в Україні / А.О. Крилова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — 2004. — № 44, Ч. 2. — С. 42—46.

8. Вовчак О.Д. Страхування [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13731120/strahova_sprava/umovi_zabezpechennya_platospromozhnosti_strahovika#350

Стаття надійшла до редакції 19.03.2013 р.

УДК 336

М. І. Арич,
аспірант, Національний університет харчових технологій, м. Київ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

M. I. Arych,
post-graduade student, National university of food technologies

CONCEPTUAL APPROACHES TO DETERMINE THE FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF ENTERPRISES

У статті розглянуто основні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства з урахуванням сучасних тенденцій розвитку економіки. Проаналізовано взаємозв'язок таких понять, як "ефект", "результат", "прибуток", "дохід", що є одними з основних категорій, які характеризують фінансово-економічні результати підприємства. Досліджено результати підприємства на різних етапах його діяльності залежно від їх форми, напряму використання та зацікавлених осіб.

The article considers the main approaches to economic and financial results of the enterprise according to the current trends of economic development. Analyzed the relationship of concepts such as "effect", "result", "profit", "income", which is one of the major categories that characterize the financial and economic results of the enterprise. Studied results on the different stages of its activity depending on their shape, direction and use of the persons concerned.

Ключові слова: ефект, результат, прибуток, збиток, дохід.
Key words: effect, result, profit, loss, income.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток підприємництва в країні вимагає від суб'єктів господарювання якнайбільш раціонального використання фінансових ресурсів, щоб досягти максимального ефекту та реалізувати місію підприємства. Фінансово-економічні результати будь-якого підприємства є ключовим показником, що характеризує ефективність його господарювання протягом звітного періоду. Крім того, сьогодні економічний розвиток України неможливий без існування підприємств на основі принципів самоокупності та самофінансування, ключовою умовою здійснення яких є формування відповідних результатів його діяльності, які б забезпечили зростання не тільки окремого підприємства, а країни в цілому. Питання визначення результатів діяльності суб'єкта господарювання сьогодні є досить актуальним, оскільки, по-перше, серед науковців немає єдиної думки щодо їх трактування. Це ще більше спонукає вчених до дискусії з метою переконання в своїй правоті, що спричинене, на нашу думку, різною глибиною дослідження та вибраною метою аналізу. По-друге, саме результати підприємства як найповніше характеризують його діяльність у ринковому середовищі господарювання.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Фінансово-економічні результати діяльності підприємств досліджуються досить широким колом науковців, таких як Олексюк О.І., Козак В.Є., Христич Г.О., Нусінов В.Я., Турило А.М., Дікань Л.В., Вороніна О.О., Якимчук Т.В., Есманова Л.І., Фролова Л.В, Сич Є.М., Андрійчук В.Г. та багато інших. Однак, незважаючи на популярність даної теми, існує деяка нерівномірність вивчення результатів підприємства. Так, більшість вчених досліджують фінансові результати діяльності підприємства, а от економічні результати вивчено не так детально. Крім цього, часто науковці прирівнюють економічні результати з фінансовими, а розділяючи їх, не вказують на істотні відмінності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Розглядаючи результати діяльності підприємства, доцільно зауважити, що основна увага науковців приділена трактуванню фінансових результатів, а от поняття "економічний результат" потребує подальшого вивчення. Тому для глибокого дослідження фінансово-економічних результатів підприємства необхідно проаналізувати різні наукові підходи до трактування даних понять. Крім цього, треба визначити основні складові результату підприємства, а також види досліджуваної категорії залежно від конкретної виробничо-господарської ситуації та ознаки класифікації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Науковою основою визначення поняття "фінансово-економічні результати" є такі категорії, як "ефект", "результат", "економічний ефект", "фінансовий ефект", "ефективність", "результативність" тощо. Тому початок дослідження пропонуємо здійснити з аналізу їх сутності, визначення взаємозв'язку та особливостей використання.

У перекладі з латинської поняття "ефект" означає "результат". Термін "ефект" має значення результату [16, с. 18; 11; 21], тобто наслідку зміни стану конкретного об'єкта, зумовленої дією різних факторів [11]. Таким чином, виходячи з цього, можна виявити часткову взаємозамінність понять "ефект" та "результат". Крім того, дефініція "ефект" позначає абсолютну величину вартісних, натуральних чи умовних оцінюваних параметрів дії (процесу, розвитку) [16, с. 18]. Концептуальною відмінністю між поняттями "результат" та "ефект" є його здатність ураховувати за модулем цільову корисність позитивних і негативних ефектів протягом часу [16, с. 18—19].

Економічний ефект — це різниця між витратами та результатом [21], а також виражений у вартісній (грошовій) формі результат будь-яких господарських дій [27], що дозволяє виміряти економічну ефективність та означає:

1) вихід системи;
2) підсумок, продукт якої-небудь діяльності [1, с. 28—29].

Вивчаючи фінансовий ефект, Турило А.М стверджує, що саме через нього реалізується на підприємстві фінансовий результат. Крім того, через систему фінансових відносин, що складається на підприємствах, фінансовий ефект відображає усю сукупність змін у фінансовій діяльності та набуває конкретного вираження в головній меті діяльності. Фінансовий ефект діяльності підприємства включає не лише прибуток, а й інші види фінансових ресурсів, тобто інтегрально характеризує зміну у власному капіталі підприємства [22].

Досліджуючи сутність понять "ефективність" та "результативність", Лігоненко Л.О. пропонує визначати їх згідно зі стандартом ISO 9000:2000, відповідно до якого ре-

Таблиця 1. Економічні результати підприємства під час оцінювання його діяльності

№ п/п	Результат	Сутність результату
1	Приріст власного капіталу	поточний накопичувальний результат, тому що позитивний його приріст додається до базового значення власного капіталу [23, с. 38]
2	Приріст ринкової вартості підприємства	підсумковий накопичувальний результат, оскільки його приріст додається до ринкової вартості підприємства. [23, с. 38]
3	Прибуток	поточний відтворювальний результат, оскільки в кожному наступному періоді він по-новому формується і використовується. Показник становить економічну ефективність підприємства [23, с. 39]

Таблиця 2. Підходи до трактування поняття "дохід" підприємства

№ п/п	Автор	Сутність досліджуваної категорії
1	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" [19]	Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.
2	Андрійчук В.Г. [1, с. 31]	Приплив до суб'єктів підприємницької діяльності реальних коштів у грошовій і натуральній формах у результаті їхньої економічної діяльності за певний проміжок часу.
3	Гордієнко К.Д. [3, с. 89]	Сума всіх видів доходів підприємства, включаючи виручку від реалізації продукції, послуг, непотрібного та вибулого майна, доходів непромислових господарств, позареалізаційних доходів.
4	Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський І.С. [17, с. 32]	Частина вартості виробленої валової продукції та наданих послуг за вирахуванням вартості матеріальних витрат, тобто знову створена вартість, в яку входять заробітна плата та прибуток.

зультативність — це ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів, а ефективність — це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [12]. Друкер П.Ф. розмежовував дані поняття відповідно до відповідей на кожного з них. Так, "результативність" відповідає на питання "як робити правильні дії?", а "ефективність" — "як правильно робити дії?" [16, с. 80].

Діяльність будь-якого підприємства супроводжується отриманням певного результату, підходи до визначення яких, можна виділити наступні:

1) фінансово-економічні результати як оцінка діяльності підприємства, що передбачає виявлення прибутку як частини додаткової вартості, створеної і реалізованої, а також готової до розподілу;

2) результат діяльності підприємства розглядається як ефект, що розраховується як різниця між величиною умовного економічного результату та витратами на його отримання;

3) ефективність (результативність) діяльності визначається як співвідношення між результатом і ресурсами, тобто витратами підприємства для його досягнення [9].

Досить грунтовно дослідив результати підприємства Турило А.А. Відповідно до його теорії, результати діяльності підприємства поділяються на дві ключові складові: ринковий результат та виробничий результат. Крім того, він розрізняє ринковий результат та ринковий економічний ефект, причому кожен з цих елементів має три стадії, остання з яких завершується утворенням кінцевого економічного ефекту. Науковець стверджує, що ринкові результати є синонімом економічних. Ринковий попит на виготовлену продукцію є основою для здійснення процесу "купівлі-продажу", що веде до перетворення "виробничого результату" в "ринковий результат", тобто "продукту" в "ринковий економічний ефект". При цьому головною метою підприємства є отримання економічного ефекту у формі прибутку [15, с. 7].

Важливим для подальшого дослідження є поділ результату на ринковий (економічний) та виробничий. Причому складовою ринкового результату є чистий прибуток (фінансовий результат). Отже, економічний результат є ширше поняття і включає в себе фінансовий результат. Тому для забезпечення глибоко-обгрунтованої наукової роботи алгоритм аналізу фінансово-економічних результатів повинен передбачати, на нашу думку, першочергове дослідження економічних результатів діяльності підприємства та поступовий перехід до вивчення його фінансових результатів.

Дослідження економічних результатів підприємства є важливим елементом аналізу ефективності його роботи, тому, як вважають Турило А.М. та Зінченко О.А., під час економічного оцінювання діяльності підприємства результатами є такі величини: прибуток, приріст власного капіталу та ринкової вартості підприємства (табл. 1) [23, с. 38—39].

Така класифікація результатів діяльності підприємства також передбачає, що прибуток є одним із видів економічного результату. Однак, як вважає Нусінов В.Я., прибуток враховує вплив майже всіх факторів, які характеризують діяльність підприємства з різних сторін. Тому, на думку науковця, прибуток є ключовим узагальнюючим показником економічних результатів [14, с. 8].

На думку науковців, результат як приріст ринкової вартості підприємства має значення лише тоді, коли власник планує його продати. Що стосується результату у вигляді приросту власного капіталу, то важливість його в тому, що він є основним поточним індикатором інтересів власника, оскільки саме цей приріст буде впливати на прибуток та зміну вартості підприємства [23, с. 39]. Однак, на думку Байстрюченко Н.О., здійснюючи управління ринковою вартістю підприємства, його власники прагнуть, перш за все, максимізувати її величину, ставлячи при цьому відповідну задачу перед топ-менеджерами [2].

Виходячи із теорії зацікавлених осіб, у результатах підприємства пропонуємо класифікувати економічні результати наступним чином. Отже, залежно від зацікавлених осіб у результатах підприємства економічні результати поділяються на:

1) результати, в яких зацікавлені особи (суб'єкти) внутрішнього середовища підприємства. Такими особами є власники (акціонери), топ-менеджери, робітники тощо, тому даний вид результатів можна деталізувати:

— результат для власників (акціонерів) підприємства (приріст власного капіталу, ринкової вартості підприємства та прибутку);

— результат для топ-менеджерів (ступінь досягнення запланованого розміру фінансово-економічних показників діяльності підприємства);

— результат для робітників (збільшення заробітної плати та інших грошових винагород);

2) результати, в яких зацікавлені особи (суб'єкти) зовнішнього середовища. До них належить: держава, кредитори, позичальники, споживачі, постачальники, конкуренти, тому виділимо такі підвиди економічних результатів підприємства:

— результат для держави (приріст податкових та інших платежів до бюджету);

— результат для кредиторів (повнота та вчасність розрахунку за кредитами);

— результат для позичальників (приріст фінансово-економічних показників, що впливають на можливість підприємства здійснювати кредитування та змінювати умови вже наданих кредитів);

— результат для споживачів (ступінь підвищення якості продукції та адекватної цьому цінової політики);

— результат для постачальників (ефективність розрахунку за товари, роботи, послуги);

— результат для конкурентів (зміна цін на продукцію; приріст коштів, вкладених з метою підвищення якості продукції та зменшення її собівартості).

Наведені вище види результатів діяльності підприємства характеризують їх залежно від зацікавленості зовнішніх та внутрішніх їх користувачів. Така класифікація, звичайно, побудована на суб'єктивному баченні авторів зацікавлених осіб у результатах підприємства та їх бажаннях і пріоритетах. Крім того, звертаємо увагу на те, що, здійснюючи таку класифікацію результатів, ми ставимо акцент на визначення саме зацікавлених осіб, а не фінансово-економічних показників виміру результатів, тому що результати для кожного з них є надто суб'єктивною категорією і визначити

конкретні їх величини можна в загальному, не вдаючись в деталі, та спираючись на загальноприйняті економічні закони.

Залежно від економічного змісту і цільового призначення економічних результатів у наукових дослідженнях [9; 1, с. 28—29] виділяють такі їх види: валова, товарна та чиста продукція, дохід (валовий дохід), прибуток.

Одним із основних видів економічного ефекту (результату) є його дохід, що є також важливим елементом результату господарської діяльності підприємства (табл. 2).

Частина вартості виробленої валової продукції та наданих послуг за вирахуванням вартості матеріальних витрат, тобто знову створена вартість, в яку входять заробітна плата та прибуток Завадський І.С. [17, с. 32].

Наведені визначення доходу підприємства в більшості трактують його як позитивну різницю між тим, що воно отримало, та витратами, що здійснювалися для цього. Також "дохід" визначають тільки як суму коштів, що надійшли до суб'єкта господарювання від його діяльності. Представлена класифікація економічних результатів об'єктивно поділяє дану категорію на складові. Автори пропонують це, рухаючись від різного виду продукції до прибутку.

Отже, проаналізувавши наукові підходи до трактування суті економічних результатів та їх класифікації, можна виокремити їх основні види.

1. Дохід (валовий дохід) — всі види надходжень на підприємство коштів у грошовій чи товарній формі, що спричинює збільшення активу чи зменшення зобов'язання [19] у результаті виробничо-господарської діяльності [1, с. 31].

2. Продукція підприємства — важливий елемент оцінки економічної ефективності основної діяльності підприємства [1, с. 33], що становить собою результат підприємства та людської праці, представлений у матеріально-речовій формі (матеріальний продукт), у духовній, інформаційній формі (інтелектуальний продукт) або у вигляді виконаних робіт і послуг [8, с. 567].

3. Прибуток — поточний відтворювальний результат підприємства, що характеризує економічну ефективність його діяльності [23, с. 38—39].

4. Приріст власного капіталу — є абсолютною величиною, що відображає поточний накопичувальний результат, оскільки позитивний його приріст додається до базового значення власного капіталу [23, с. 38].

5. Приріст ринкової вартості підприємства — це підсумковий накопичувальний результат, тому що його приріст додається до ринкової вартості підприємства [23, с. 38].

Розглядаючи поняття "фінансові результати", потрібно зауважити, що, незважаючи на широту його дослідження як зарубіжними та вітчизняними науковцями, все ще існує більше протиріч у його трактуванні, ніж спільних думок. Повноцінне дослідження сутності фінансових результатів неможливе без аналізу даного поняття в різних економічних школах (табл. 3).

Таблиця 3. Підходи до трактування економічного змісту фінансових результатів економічними школами

№ п/п	Економічна школа	Сутність фінансових результатів
1	Меркантилістична	Фінансові результати – це прибуток, що формуються в сфері обігу та торгівлі, які є джерелом багатства.
2	Фізіократична	Прибуток – це основна форма фінансових результатів, що виникає за рахунок природної родючості землі.
3	Класична	Розглядали прибуток як особливу категорія фінансових результатів. Формування фінансових результатів відбувається в сфері виробництва, а прибуток, як заробітна плата і рента, є частиною вартості, що створюється працею.
4	Неокласична	Фінансові результати формуються за рахунок капіталу та є ціною даного виробничого фактору; крім того, вони формуються за рахунок комплексу всіх задіяних виробничих факторів.
5	Інституціоналістична	Фінансові результати формуються під впливом різних суспільних неекономічних інститутів: держава, соціальні групи, профспілки тощо.
6	Теорія трудового доходу	Фінансовий результат трактується як прибуток, що є результатом діяльності і винагородою підприємця.
7	Марксистська	Основним джерелом формування фінансових результатів є додаткова вартість, створена працею найманих працівників в процесі виробництва, що реалізується через сферу обігу.

Джерело: [13].

Більшість економічних шкіл у своєму вченні розглядали фінансові результати як прибуток, що формується під впливом різних факторів у процесі господарської діяльності. Однак, дещо інше трактування досліджуваної категорії надали представники неокласичної школи, які бачили фінансові результати як ціну капіталу [13].

Відповідно до фінансового словника, авторами якого є Загородній А.Г. та Вознюк Г.Л., фінансовий результат трактується як різниця між доходами та витратами та як приріст або зменшення вартості власного капіталу підприємства [24, с. 623].

Досліджуючи різні наукові підходи до визначення поняття "фінансовий результат", Дікань Л.В. та Вороніна О.О. вводять власне, яке, на їх думку, відрізняється від існуючих врахуванням зміни активних частин формування фінансового результату (доходу та витрат) та поєднанням їх із структурними елементами доходу, витрат і власного капіталу, виходячи з елементів облікової політики підприємства, що загалом охоплює всі напрями його діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) та визначає подальший розвиток [6].

Таблиця 4. Характеристика поняття "прибуток" у законодавстві України

№ п/п	Законодавчо-нормативний документ	Сутність категорії «прибуток»
1	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»	сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [20].
2	Податковий кодекс України (ст. 134)	прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [18].
3	Господарський кодекс України (ст. 142)	прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [4].

Сучасна концепція економічної сутності категорії "фінансові результати", як вважає Есманова Л.І., базується на нових принципах динамічної економіки [7, с. 19]. Доречно зауважити, що Есманова Л.І. розглядає фінансовий результат підприємства як різницю між тим, що воно одержало за виконану роботу, і тим, що фактично витратило на неї у процесі виробничо-господарської діяльності з метою забезпечення економічної вигоди [7, с. 19].

Таким чином, досить значна частина науковців ототожнюють поняття "фінансовий результат" із категоріями "прибуток", як додатній (позитивний) фінансовий результат, та "збиток" — як від'ємний (негативний). Тому важливим для детального дослідження є аналіз наукових підходів до пояснення сутності прибутку та збитку як складових фінансового результату підприємства.

В українському законодавстві прибуток розглядається в П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", Податковому та Господарському кодексах України (табл. 4).

Законодавство України переважно трактує прибуток як різницю між доходами та витратами звітного періоду, причому в Податковому кодексі детально представлено порядок визначення та склад як доходів, так і витрат підприємства.

Аналізуючи теорії українських вчених-економістів, можна встановити, що під прибутком вони розуміють форму доходу підприємства, а от умови та фактори його формування дещо різняться [5; 10; 26, с. 7]. Іншим елементом фінансового результату є поняття, нерозривно пов'язане із прибутком, — це збиток. Відповідно до П(С)БО 3 "Звіт про

фінансові результати", збиток — це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [20].

Однак, на думку таких вчених, як Фролової Л.В., Вороніної О.О. та Дікань Л.В., однозначне ототожнення фінансового результату з прибутком є недоречним, тому що прибуток може розглядатися в таких аспектах, як:

1) економічна категорія;
2) фінансовий результат підприємства;
3) форма грошових накопичень.

Крім того, Ковальов В.В. зауважує, що характеризуючи ефективність діяльності підприємства, правильно вказувати не на прибуток, а на фінансовий результат [6; 25, с. 11—12].

Отже, проаналізувавши наукові підходи до тлумачення категорії "фінансові результати", її можна трактувати як:

— прибуток (збиток);
— результат статутної діяльності підприємства (виручка мінус витрати на виробництво і реалізацію продукції);
— зміну величини чистих активів;
— різницю між доходами та витратами;
— результат від операцій фінансово-кредитного характеру;
— додаткову вартість, створену у виробництві;
— ціну капіталу та інших виробничих факторів;
— зміну величини власного капіталу.

Таким чином, фінансові результати діяльності підприємства можна трактувати відповідно до будь-якого з наведених підходів, у більшості з яких дана категорія розуміється як різниця між певними показниками або їх приріст.

ВИСНОВКИ

Провівши дослідження концептуальних підходів до визначення економічних та фінансових результатів діяльності підприємства, встановлено, що дані категорії є ключовими показниками, які найповніше характеризують ефективність роботи підприємства в ринковому середовищі та відображають у своїй динаміці, якісному та кількісному складі ступінь виконання організаційно-управлінських завдань щодо управління фінансово-економічними результатами та досягнення мети діяльності підприємства в цілому.

Економічні та фінансові результати підприємства є дещо схожими за змістом поняття, що призводить до їх практичного ототожнення багатьма науковцями. На основі проведеного дослідження можна констатувати, що як економічні, так і фінансові результати часто трактуються як прибуток (збиток) та приріст власного капіталу підприємства. Виходячи з цього, дані елементи доцільно розглядати як основні показники досліджуваних нами фінансово-економічних результатів. Однак, економічні та фінансові результати можуть бути визначені і як інші показники, що також мають відповідну науково-обгрунтовану основу.

Розглянувши результати діяльності підприємства, можна зазначити, що основна увага науковців направлена на визначення фінансових результатів, а от поняття "економічний результат" потребує подальшого вивчення. Крім цього, запропонована нами класифікація фінансово-економічних результатів підприємства залежно від зацікавлених осіб потребує детального дослідження та глибокого наукового обгрунтування, що дозволить сформувати основні причино-наслідкові зв'язки між результатами підприємства та підвищити ефективність їх використання.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 292 с.
2. Байстрюченко Н.О. Агентський конфлікт в системі управління ринковою вартістю підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d007.pdf
3. Гордієнко К.Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки. — Вид. 2-е, перероб. і доп. — К.: КНТ, 2007. — 360 с.
4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15
5. Дежухарова Х.Т. Економічна сутність категорії "прибуток" (критичний аналіз творів засновників економічної теорії) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum/sre/ 2011_2/209.pdf
6. Дікань Л.В., Вороніна О.О. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: монографія. — Харків: СПД ФО Лібуркіна Л.М., 2008. — 92 с.
7. Есманова Л.І. Фінансові результати як економічний інструмент розвитку сільськогосподарських підприємств. — Суми: ВАТ "СОД", видавництво "Козацький вал", 2007. — 156 с.
8. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
9. Козак В.Є., Христич Г.О. Економічні результати як елементи оцінки діяльності підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/007-011.pdf
10. Костишин Н.С. Економічна сутність прибутку як результату діяльності підприємств цукрової галузі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_4/132.pdf
11. Косянчук Т.Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua /portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_3_1/pdf/121-124.pdf
12. Лігоненко Л.О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять "ефективність" і "результативність" управління підприємством [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://eco-science.net/archive2008/print:page,1,75--1088.html
13. Мазур В.П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_3/9_Mazur.pdf
14. Нусінов В.Я., Лобов С.П., Жовна О.М., Нусінова Я.В. Оцінка економічних результатів діяльності підприємств корпоративного типу: монографія — Кривий Ріг: Книжкове видавництво Кірєєвського, 2012. — 270 с.
15. Нусінов В.Я., Темченко А.Г., Кругла Н.М., Нусінова О.В. Оцінка економічних результатів діяльності гірничозбагачувальних підприємств: монографія. — Кривий Ріг: Видавничий дім, 2007. — 188 с.
16. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2008. — 362 с.
17. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник. — К.: Кондор, 2007. — 358 с.
18. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/z0860-99
20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua /laws/show/z0397-99
21. Сич Є.М., Хотько Т.В. Діагностика ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/2531/2521
22. Турило А.М. Оцінка результативності ефективності продуктивності і збитковості підприємства: монографія / А.М. Турило, А.А. Турило. — Кривий Ріг: Етюд-Сервіс, 2010. — 196 с.
23. Турило А.М., Зінченко О.А. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. — 2008. — № 8. — С. 35—44.
24. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. — 3-тє вид., доп. та перероб. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. — 844 с.
25. Фролова Л.В. Ефективність управління фінансовими результатами торговельних підприємств: монографія / Л.В. Фролова, Л.В. Семерунь. — Донецьк: Вид-во "Ноулідж" (донецьке відділення), 2011. — 187 с.
26. Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О.Є. Ширягіна; ДВНЗ "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". — К., 2007. — 21 с.
27. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_2_2/41.pdf

Стаття надійшла до редакції 19.03.2013 р.

УДК 658.14:337.17.001.76

Т. В. Заварзіна,
аспірант, Київський національний торгівельно-економічний університет

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

T. V. Zavarzina,
graduate student, Kyiv National Trade and Economic University, Kyiv

SYSTEMATIC OF FACTORS THAT AFFECT THE FUNDING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRADE

Досліджено вплив факторів макро- і мікрорівня на обсяги фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі. Було виявлено відмінності в обсягах фінансування інноваційного розвитку по підприємствах торгівлі залежно від їх розміру, типів інновацій, видів їх торговельної діяльності.

The influence factors of the macro-and micro-level by funding innovative development of trade. Differences were found in levels of funding innovative development of the enterprises of trade, depending on their size, type of innovation, types of trading activities.

Ключові слова: фактори впливу, фінансування, інноваційний розвиток, підприємства торгівлі, типи інновацій.
Key words: factors affecting, financing, innovative development, trade, types of innovation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з причин стримування інноваційного розвитку підприємств торгівлі є недостатність обсягу його фінансування з різних джерел. Тому актуальним постає питання пошуку факторів впливу на вибір форм і джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі, які формуються для наступного періоду.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Усе більше сучасних досліджень присвячено питанням інновацій і їх особливостям у сфері торгівлі. Робота Зазуляка К.Б. присвячена дослідженню тенденцій розвитку торгівлі на основі чого автором було виявлено особливості трансформації інновацій у сферу торгівлі [4]. У дослідженні Лігоненко Л.О., Красневич Г.Л. визначено пріоритетні напрями інноваційного розвитку торгівлі України [5]. Орлов В.В. розкриває зміст інновацій у маркетинговій товарній політиці [9]. Юрченко Ю.Ю., який характеризує інновації в оптовій торгівлі [6]. Опитування проведене Forrester Research визначає майбутню тенденцію розвитку роздрібної торгівлі з точки зору інновацій у процесі автоматизації і у сфері інформаційних технологій [10].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідити фактори макро- і мікрорівня для виявлення їх впливу на фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження 50 торговельних підприємств України щодо питання фінансування їх інноваційного розвитку було визначено ряд факторів, які впливають на його обсяги. Ці фактори можна поділити на фактори макро- і мікрорівня.

Фактори макрорівня визначають зовнішні умови, які впливають на обсяги і умови фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі. До них можна віднести:

1) загальний соціально-економічний стан країни;
2) рівень інноваційного розвитку держави;
3) загальний ріст інноваційної активності у країні;
4) регіональний фактор інноваційної активності;
5) ріст товарообороту.

1. Загальний соціально-економічний стан країни. Соціально-економічний стан країни визначає тенденції зміни в обсягах фінансування інновацій підприємства. Згідно зі статистичними даними 2009—2011 рр., обсяг ВВП збільшився в 1,4 рази у 2011 р. в порівнянні з 2009 р. [2, с. 30]. Такі дані дозволяють стверджувати про тенденцію росту економіки України в цілому, у т.ч. і збільшення обсягу товарообороту підприємств. Крім того, обсяг інвестицій за 2009—2011 рр. також мав тенденцію до зростання, а саме збільшився в 1,3 рази у 2011 р. в порівнянні з 2009 р. [2, с. 198], що характеризує збільшення обсягів інвестиційної діяльності підприємств, у т.ч. торговельних. Наведені дані свідчать про нарощення обсягів діяльності торговельних підприємств, у т.ч. їх інвестиційної діяльності, що, в свою чергу, впливає на збільшення обсягів фінансування інновацій на них.

2. Рівень інноваційного розвитку держави. Згідно з дослідженнями за індексом інноваційної ефективності, який характеризує створення спеціальних умов для сприяння інноваційної результативності, Україна посіла 14 місце у 2012 р. на відміну від 2011 р. — 40 місце, а у 2010 р. — 54 [3, с. 30]. Згідно зі світовими рейтингами, а саме за підіндексом інновації, рейтинг України знизився у 2010—2011 рр. до 63 місця проти 62 у 2009—2010 рр. [3, с. 30]. За всіма складовими, що впливають на підіндекс інновацій, Україна втратила свої позиції. Виникнення такої ситуації не сприяє інноваційному розвитку у сфері торгівлі і ускладнює процес його фінансування за умов погіршення ситуації відносно створення і розповсюдження інновацій.

3. Загальний ріст інноваційної активності у країні. Статистичні дані, представлені за 2009—2011 рр., дозволяють стверджувати про підвищення інноваційної активності в Україні. У цілому за даними вибіркового обстеження, проведеного Державною службою статистики за 2008—2010 рр., 20,6 % обстежених оптових торговельних підприємств були інноваційно активними, доля яких у порівнянні з обстеженням 2006—2008 рр. більше на 4,7 пункти [7; 8]. На відміну від проведеного аналог-

ічного обстеження за 2006—2008 рр. доля інноваційно активних підприємств у сфері торгівлі по відношенню до загальної кількості обстежених підприємств зросла на 4,8 пункта [7; 8]. Крім того, на відміну від торговельних підприємств, інноваційно активними промисловими підприємствами у 2008—2010 р. визнано 22,8 %, що на 2,3 пункти більше у порівнянні з даними за 2006—2008 рр. [7; 8]. Все це свідчить про поступове збільшення інноваційної активності підприємств, у т.ч. торговельних.

4. Регіональний фактор інноваційної активності. Місце розташування підприємств завжди відігравало значну роль в отриманні прибутків, а відповідно і витрачанні коштів. За даними вибіркового обстеження за 2008—2010 рр., найменша доля інноваційно активних підприємств за регіонами спостерігається по Запорізькій (9,6 %), Івано-Франківській (10,6 %), Житомирській (15,3 %), Херсонській (15,4 %), Чернігівській областях (16,2 %) [1, с. 251]. Такі низькі показники інноваційної активності пояснюються наявністю меншої кількості підприємств, неналагодженістю інноваційної інфраструктури, обмеженістю у обсягах фінансування інновацій місцевими бюджетами тощо.

5. Ріст товарообороту. Товарооборот підприємств є одним з основних джерел фінансування поточних витрат підприємств. У відповідності до його розміру, темпів зростання формується здатність підприємств щодо фінансування інновацій. Товарооборот по оптових підприємствах за 2009—2011 рр. збільшився в 1,4 раза, по роздрібних — в 1,5 раза, а по обстежених торговельних підприємствах — в 1,7 раза [2, с. 271]. Це свідчить про нарощення обсягів діяльності оптових і роздрібних торговельних підприємств (у т.ч. по обстежених). Це, в свою чергу, збільшує розмір власних коштів торговельних підприємств, за рахунок яких більшою мірою фінансуються інновації. Так, за 2009—2011 рр. частка власного капіталу у загальній структурі капіталу торговельних підприємств збільшилася на 0,53 пункта [2, с. 62]. Така ситуація характеризує підвищення потенціалу торговельних підприємств щодо можливості фінансування інновацій у майбутніх періодах за рахунок доходів і інших власних коштів підприємств.

Фактори мікрорівня будуть залежити від діяльності самого підприємства. У результаті проведеного нами обстеження були виявлені наступні фактори впливу:

1) розмір торговельного підприємства (малі, середні, великі);

2) тип інновацій, які впроваджуються на підприємствах (продуктовий, процесний, технічний, науково-методологічний, маркетинговий, кадровий, організаційний);

3) вид торговельної діяльності (оптові, роздрібні).

Розглянемо особливості фінансування торговельних підприємств залежно від їх розмірів. Згідно з анкетним дослідженням, яке проведене автором, стало відомо, що загальна сума фінансування інноваційного розвитку мала тенденцію до зростання по обстежених торговельних підприємствах різних розмірів. Високий темп росту загальної суми фінансування інноваційного розвитку спостерігається по малих підприємствах, який у 2011 р. у 2,2 разів більше порівняно з 2009 р.

Найменший темп росту загальної суми фінансування інноваційного розвитку притаманний великим підприємствам, який складає 1,6 раза у 2011 р. у порівнянні з 2009 р. Такі значення темпів росту суми фінансування інноваційного розвитку у період 2009—2011 рр. по малих і великих обстежених підприємствах, відповідно, більше на 0,5 пункта і менше на 0,1 пункта темпу росту загальної суми фінансування інноваційного розвитку в цілому по обстежених підприємствах. Високе значення темпу росту суми фінансування інноваційного розвитку по малих підприємствах, ніж по великих, пояснюється відмінностями між обсягами фінансування інновацій. Малі підприємства за рахунок незначних обсягів операційної діяльності, як правило, мають незначні обсяги фінансування інновацій, нарощення якого може відбуватися більш значними темпами. У той же час, великі підприємства мають більш значні обсяги діяльності, а отже, і більш значну суму фінансування, відповідно, нарощування більш значної суми фінансування буде відбуватися меншими темпами.

Порівнюючи темпи зростання загальної суми фінансування у розрізі підприємств окремих розмірів з темпами товарообігу у період 2009—2011 рр. відзначимо, що товарообіг відбувався значно вищими темпами за відповідні роки. Так, темп зростання товарообороту по обстежених малих підприємствах склав 2,5 раза, по середніх — 2,1 раза, по великих — 1,5 раза у 2011 р. у порівнянні з 2009 р. Що підтверджує загальну тенденцію по обстежених торгівельних підприємствах, коли темпи зростання товарообороту перебільшують темпи зростання загальної суми фінансування інноваційного розвитку.

Найбільший обсяг витрат на інноваційну діяльність у розрахунку на 1 підприємство спостерігається на великих підприємствах, відповідно найменший — на малих. Така залежність обумовлена масштабами діяльності підприємства, його операційною, а відповідно, і інноваційною діяльністю. Це все впливає на можливість підприємства залучати необхідний обсяг фінансових ресурсів на інноваційний розвиток. Чим більше підприємство, тим більше в нього можливостей залучити необхідний обсяг фінансових ресурсів.

Одним з найактуальніших питань, які розкриваються у цьому дослідженні, є аналіз динаміки обсягів фінансування у розрізі типів інновацій, які притаманні торговельним підприємствам.

Отримані дані свідчать, що 90 % обстежених торговельних підприємств впроваджували маркетинговий тип інновацій і тільки 38 % обстежених торговельних підприємств впроваджували організаційний тип інновацій. Серед 50 обстежених підприємств торгівлі на 45 з них впроваджувався маркетингового тип інновацій. Це пов'язано з тим, що цей тип інновацій безпосередньо пов'язаний з основним видом діяльності торговельних підприємств, високою конкуренцією, що відповідно вимагає організації високого рівня маркетингу на підприємстві.

Організаційний тип інновацій впроваджувався лише на 19 обстежених підприємствах, що пов'язано з тим, що цей тип інновацій, в першу чергу, впроваджується на великих і середніх підприємствах, які мають складнішу організаційну структуру.

За даними "Статистичного щорічника за 2011 р.", на промислових підприємствах 73,2 % складають витрати на такі види інновацій, як: машини, обладнання, програмне забезпечення, тобто технічні інновації [2, с. 324]. У той же час по обстежених торговельних підприємствах у 2011 р. найбільшу питому вагу складають витрати на маркетингові інновації, 23,3 %, і витрати на продуктові інновації — 21,4 % від загальної суми фінансування інноваційного розвитку. Це обумовлено основним видом операційної діяльності промислових і торговельних підприємств.

За всіма типами інновацій сума фінансування за 2009—2011 рр. мала тенденцію до зростання. Така тенденція обумовлена збільшенням обсягу інвестицій. У 2011 р. в порівнянні з 2009 р. обсяг капітальних інвестицій в цілому по Україні збільшився в 1,3 раза, у т.ч. в матеріальні активи — 1,3 раза, нематеріальні активи — в 1,6 раза [2, с. 198]. Крім того, відомо, що інвестиції в основний капітал по підприємствам торгівлі у 2011 р. в порівнянні з 2009 р. також мали тенденцію до зростання, а саме збільшилася в 1,2 раза [2, с. 204], у т. ч. інвестиції на придбання нових основних засобів збільшилися в 1,2 раза відповідно [2, с. 106].

Найбільша тенденція до збільшення спостерігається в фінансуванні кадрових інновацій, сума фінансування яких збільшилася в 2,5 раза у 2011 р. в порівнянні з

2009 р. Така тенденція обумовлена тим, що доходи підприємства залежать від якості обслуговування клієнтів, що відповідно, вимагає постійного підвищення вимог до персоналу підприємства, а відповідно і постійного підвищення його кваліфікації тощо. Це свідчить про постійне оновлення організаційної структури і культури підприємства. Ще одним найбільшим показником за темпом розвитку є збільшення суми фінансування на організаційні інновації, яка у 2011 р. зросла в 1,9 раза у порівнянні з 2009 р. Як вже зазначалося вище, оскільки цей тип інновацій притаманний підприємствам зі значним обсягом діяльності, відповідно організаційна структура і культура підприємства на торговельних підприємствах удосконалюється для швидкого реагування на зміну зовнішніх умов. Однією з таких умов може стати кооперація підприємства з іншими суб'єктами для певної співпраці для реалізації певного типу інновацій. Темпи зростання по іншим типам інновацій в більшіш мірі наближуються до темпу зростання загальної суми фінансування по обстеженим підприємствам.

У розрахунку на 1 підприємство найбільшу суму за типами інновацій у 2011 р. складає сума фінансування на організаційний і процесний типи інновації. Це пояснюється тим, що серед 50 обстежених підприємств впровадженням організаційного і процесного типів займалися лише 19 і 29 підприємств. Відповідно, при розрахунку на 1 підприємство сума фінансування цих типів інновацій є найбільшою. Фінансування організаційного і процесних типів інновацій притаманно для підприємств торгівлі зі значними обсягами інноваційної діяльності. Це пов'язано з тим, що маркетингові, продуктові, кадрові інновації притаманні майже усім обстеженим підприємствам, а їх значні обсяги фінансування будуть вимагати удосконалення всіх процесів на підприємстві, отже, впровадження інших типів інновацій.

Найменша сума фінансування припадає на науково-методичний тип інновації, крім того, впровадженням цього типу інновацій займалися лише 24 підприємства. Це обумовлено самою сутністю науково-методологічного типу інновацій, який, як правило, здійснюється власними силами підприємства, а якщо і є об'єктом купівлі-продажу, є досить дешевим, що пов'язано з незначною трудомісткістю.

Розглянемо особливості фінансування інноваційного розвитку на підприємствах різних видів торговельної діяльності. Найбільший темп росту суми фінансування інноваційного розвитку притаманний оптовим підприємствам і складає в 2,4 рази більше у 2011 р. по відношенню до 2009 р. Така ситуація пов'язана зі специфікою діяльності оптових підприємств, яка вимагає технічного оснащення, наявності достатніх площ складів, систем скидок для покупців тощо. Це обумовлює менший обсяг фінансування інноваційного розвитку, у зв'язку з чим приріст за обсягом фінансування є більш значним. За даними Державної служби статистики, у 2011 р. порівняно з 2009 р. сума товарообороту за оптовими підприємствами збільшилася у 1,3 раза, а за роздрібними — 1,5 раза [2, с. 271].

Найменшу тенденцію до зростання у сумі фінансування інноваційного розвитку мають роздрібні торговельні підприємства, збільшення якої відбулося на 1,2 рази в порівнянні 2011 р. з 2009 р. По роздрібним підприємствам сума фінансування інноваційної діяльності в порівнянні з оптовими є більш значною. Це пов'язано зі специфікою діяльності цих підприємств, які пов'язані з обслуговуванням кінцевого споживача, наявністю вдало розташованих торговельних площ, розвиненою системою маркетингових комунікацій, комфортним обслуговуванням споживача (розташуванням товару, розрахунками тощо) та інше. Основними особливостями інноваційної діяльності роздрібних підприємств буде різноманітність інновацій, на відміну від оптових, причому вона має постійний характер, що пов'язано з високою конкуренцією.

Сума фінансування інноваційного розвитку по оптово-роздрібним підприємствам має також тенденцію до збільшення, темп росту якої наближений до темпу росту загальної суми фінансування по обстеженим торгівельним підприємствам і складає дещо усереднене значення між темпами росту по оптових і роздрібних підприємствах.

У розрахунку на 1 підприємство сума фінансування найбільша по оптово-роздрібних підприємствах і роздрібних підприємствах. Це обумовлено специфікою діяльності оптово-роздрібних і роздрібних підприємств, а саме: доведенням товару до кінцевого споживача, а отже, наявністю спеціально улаштованих торгівельних площ, постійні оновлення для залучення покупців тощо. Все це вимагає додаткових витрат з боку підприємств, які займаються роздрібним продажем товарів. Крім того, оптово-роздрібним підприємствам повинна бути притаманна також і специфіка оптових підприємств, а саме: наявність великих торгівельних площ з обладнанням і наявністю достатньої кількості транспорту для зберігання і швидкого постачання товарі тощо. Відповідно оновлення на оптово-роздрібних підприємствах буде відбуватися у розрізі оптової і роздрібної торгівлі, а отже вимагає значних витрат.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження свідчить про стримане зростання обсягів фінансування інноваційного розвитку по підприємствах торгівлі під дією різних факторів. Наступними аспектами, які потребують удосконалення, є оптимізація вибору форм і структури джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі на 2013—2015 рр.

Література:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / І.В. Калачева. — К., 2012. — 305 с.
2. Статистичний щорічник України за 2011 р. / [за ред. О.Г. Осауленка]. — К.: ТОВ "Август Трейд"., 2012. — 559 с.
3. Вернидуб Н.О., Омельяненко В.А., Савельєва Г.С. Аналіз інтеграції України в глобальні інноваційні процеси на основі міжнародних рейтингів / Н.О. Вернидуб, В.А. Омельяненко, Г.С. Савельєва // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції — Суми: СумДУ, 2012. — С. 30—31.
4. Зозуляк К.Б. Інноваційний розвиток торгівельної сфери України / К.Б. Зозуляк // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.1. — С. 237—242.
5. Лігоненко Л.О., Красневич Г.Л. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні / Л.О. Лігоненко, Г.Л. Красневич // Товари і ринки. — 2011. — № 1. — С. 7—14.
6. Юрченко Ю.Ю. Інновації в оптовій торгівлі // Вісник донецького університету. Сер. "економіка і право". — Вип. 1, 2007. — С. 338—342.
7. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2006—2008 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
8. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008—2010 рр. [Електронний ресурс]. / Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
9. Орлов В.В. Система інновацій у маркетинговій товарній політиці [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_2/Orlov.pdf
10. Forrester Research: 30,2% опрошенных западных ритейлеров объявляют о начале новых ИТ-проектов. — Режим доступу: http://www.proretail.info/index.php?id=422&tx_ttnews[tt_news]=16301&cHash=c47334d429

Стаття надійшла до редакції 26.03.2013 р.

УДК 331

Н. В. Гуменюк,
асистент кафедри "Інформаційні системи в економіці",
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ", м. Горлівка

МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ГІДНОЇ ПРАЦІ

N. V. Gumenyuk,
an assistant of department "Informative systems in an economy", Automobile institute of "DonNTU", Gorlivka

MOTIVATIONAL ASPECTS OF COMPETENCIES OF EMPLOYEES IN THE FORMATION OF DECENT WORK

У статті піднімається питання формування інструментарію побудови системи соціально-трудових відносин, заснованих на взаєморозумінні потреб працівників і роботодавців та відповідаючих принципам гідної праці. У ході дослідження доведено, що в умовах формування системи гідної праці трудові відносини в соціально-відповідальній організації мають бути засновані на потужній комплексній стратегії мотивації та заохочення працівників, що включає повний спектр факторів матеріального та морального стимулювання всіх категорій персоналу та керівництва підприємства. Однак, стимулювання праці ефективне тільки у тому випадку, коли управління організації може сформувати та підтримувати той гідний рівень умов праці, який оговорений в моделі компетенцій. У звязку з цим, розроблена мотиваційна структура компетенцій організації та персоналу, в якій пропонується розглядати ієрархію мотивуючих факторів у нерозривному взаємозв'язку із середовищем їх формування в організації.

The article raises the question of forming tools of the system of industrial relations based on mutual understanding of the needs of workers and employers, and responding to the principles of decent work. The study proved that in the formation of decent work employment in socially-responsible organizations should be based on a powerful comprehensive strategy to encourage and motivate employees, which includes a full range of factors material and moral incentives of all categories of personnel and company management. However, incentives effective only when management organization can create and maintain a decent working conditions, which is addressed in the competence model. In this connection, developed motivational structure and competencies of staff, which is proposed to consider the hierarchy of motivating factors in close relationship with the environment of formation of the organization.

Ключові слова: компетенції, мотивація, персонал, роботодавець, система, гідна праця.
Key words: competence, motivation, personnel, the employer, system, decent work.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Складне соціально-економічне становище працівників підприємства, деградація робочої сили, посилення дефіциту кваліфікованої праці в державі, несправедливий розподіл результатів господарської діяльності призводе до зниження продуктивності праці та якості життя. У даних умовах необхідним є побудова системи соціально-трудових відносин, заснована на взаєморозумінні потреб працівників та роботодавців, оскільки тільки при взаємному розумінні цілей та потреб соціальних суб'єктів досягаються не лише глобальні цілі підприємства, але і цілі кожного працівника.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Прикладні аспекти проблем регулювання соціально-трудових відносин та забезпечення гідної праці досліджено у наукових працях багатьох учених-економістів, зокрема Н. Лукьянченко, Д. Богині, Э. Либанової, В. Гречишникова, Е. Швеця, А. Асламова, О. Чернеги, Л. Костина, Т. Смирнової, Н. Шаймарданова, К. Еклунда, Ф. Бонні та ін. Однак залишається без належної уваги питання узагальнення мотиваційних аспектів розвитку компетенцій працівників в умовах формування системи гідної праці, що потребує проведення досліджень в даному напряму.

У зв'язку з цим, метою статті є теоретичне обгрунтування та розробка мотиваційного механізму розвитку компетенцій працівників в умовах формування системи гідної праці соціально-відповідальної організації.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах формування системи гідної праці трудові відносини в соціально-відповідальній організації мають бути засновані на потужній комплексній стратегії мотивації та заохочення працівників, що включає повний спектр факторів матеріального та морального стимулювання всіх категорій персоналу та керівництва підприємства. Задачі реалізації даної стратегії мають розроблятися на основі індивідуального підходу розвитку компетенцій і можливостей прояву їх в праці кожного працівника підприємства. У зв'язку з чим ефективна мотивація має стати інструментом забезпечення соціальних гарантій та методом реалізації соціальної відповідальності організації щодо персоналу.

Мотивація є рушійною силою, яка базується на задоволенні певних потреб, примушує діяти з максимальним зусиллям для досягнення певних цілей та не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу [1; 2].

Стимулювання праці передбачає створення умов, за яких активна трудова діяльність дає певні, раніше зафіксовані результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення значних і соціально обумовлених потреб працівника, формування у нього мотивів до праці. Система мотивів і стимулів праці має спиратись на нормативну базу, модель компетентнісних характеристик. Така модель декларує необхідні норми поведінки та вимоги, які ставляться перед працівником, указує на розмір винагороди при їх дотриманні, а також фіксує санкції, що будуть застосовуватися у випадку невиконання вимог. Стимулювання праці ефективне тільки у тому випадку, коли управління організації може сформувати та підтримувати той гідний рівень умов праці, який оговорений в моделі компетенцій. Тому головна мета стимулювання полягає не в загальному спонуканні працівника працювати, а зацікавити його працювати краще та продуктивніше.

Рис. 1. Мотиваційна структура компетенцій організації та персоналу у формуванні системи гідної праці

Високий професіоналізм працівників формується із спеціальних знань, умінь і навичок, із реалізації кращих особистих рис, у тому числі моральних, із найбільш повного використання їх професійно-творчого потенціалу. Тому накопичення та ефективне використання професійного досвіду є основним завданням реалізації мотиваційної стратегії соціально-відповідальної організації [3].

Застосування компетентнісного підходу в системі формування гідної праці передбачає проведення оцінки відповідності як працівників різних категорій вимогам обіймаємих ними посад, так і умов праці та існуючих можливостей розвитку на них в умовах виробництва. Тому ієрархію мотивуючих факторів необхідно розглядати в нерозривному взаємозв'язку із середовищем їх формування в організації. Отже, представимо мотиваційну структуру впливу компетенцій організації та персоналу на формування системи гідної праці в соціально-відповідальній організації (рис. 1).

Згідно з представленою структурою, слід розрізняти компетенції організації та працівників на різних рівнях управління та відповідні їм мотиваційні характеристики, реалізація яких дозволяє сформувати соціально-трудові відносини в колективі, що відповідають умовам гідної праці. Розглянемо докладно їх вплив на забезпечення сприятливих умов праці та життя працівників організації.

Фундаментом мотиваційного механізму виступають фактори матеріальної мотивації, що включають винагороду, умови праці та робочого середовища. В умовах реформування економіки та виходу її з кризового стану фактори матеріального стимулювання є визначальними у поведінці працівників підприємства.

Серед матеріальних стимулів праці домінуюча роль належить заробітній платі, оскільки вона найповніше відображає залежність між результатами праці окремого працівника та його матеріальною винагородою [4]. Тому передумовою реалізації мотиваційної стратегії соціально-відповідальної організації є удосконалення сучасної системи оплати праці, що передбачає:

а) поетапне підвищення рівня заробітної плати до рівня реальної вартості робочої сили, що визначається моделлю компетенцій організації;

б) встановлення науково обгрунтованого рівня мінімальної заробітної плати, який необхідно співвідносити з прожитковим мінімумом;

в) введення жорсткого механізму контролю за своєчасністю виплат;

г) дотриманням міжгалузевого, галузевого, професійного та кваліфікаційного співвідношення в нормах оплаті праці.

Крім основної заробітної плати на рівень мотивованості працівників впливає рівень преміювання за результатами продуктивної та якісної праці, розмір соціальних виплат та реалізація заходів матеріального заохочення, серед яких вагоме місце належить оплаті відпочинку, навчання та покращення добробуту працівників за рахунок організації [5].

Тому залежно від набутих компетенцій та їх прояву у результатах праці доцільно використовувати широкий спектр заохочувальних винагород та премій, серед яких слід виділити:

— поточне преміювання за основні фінансові показники діяльності організації за звітний період;

— премії за виконання певних завдань, які мають винятково важливе значення для досягнення підприємством високих результатів у вигляді бонусів, комісійних;

— одноразові премії за трудові досягнення або значні заслуги працівника перед організацією;

— премія за підсумками роботи за рік;

— премія за підсумками виконання виробничої програми підприємства, розрахованої на три-п'ять років.

Провідні соціально-відповідальні корпорації України, такі як ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", ТОВ "ДТЕК", підприємства промислової групи групи Метінвест, ПАТ "Оболонь", наголошують, що система винагород за результати праці має виходити за рамки традиційно-сформованої системи формування зарплати та має надавати стимул працівникам рости та розвиватися шляхом участі в корпоративних проектних групах на принципах розширення посадових обов'язків та зон відповідальності [6; 7].

Щоб забезпечити такі перспективи зростання, в соціально-відповідальній організації мають бути створені належні умови виробництва, що є визначальним фактором підвищення продуктивності праці. З цією метою за результатами оцінки компетенцій робочого місця необхідно удосконалювати фактори безпеки праці, серед яких пріоритетними напрямами є:

— удосконалення системи моніторингу виявлення небезпечних та шкідливих факторів впливу на робоче середовище;

— застосування проактивного підходу у питаннях охорони праці, націлене на виключення нещасних випадків і профілактику виробничого травматизму;

— безперервний аналіз ризиків на виробництві;

— поліпшення системи професійної гігієни та забезпечення працівників сучасними засобами індивідуального захисту;

— удосконалення механізму перевірки експлуатаційної безпеки на виробництві;

— удосконалення системи пропаганди здорового образу життя.

Так, в ПАТ "АрселорМіттал" успішно діє проект "Прагнення до нуля", метою створення якого стало впровадження на підприємствах промислової групи заходів, що забезпечують зниження числа нещасних випадків на виробництві, скорочення ризиків виникнення професійних захворювань у працівників. Особливістю даного проекту є те, що в його реалізації приймає активну участь кожний працівник компанії. У рамках зазначеного проекту в 2010 році розпочалося впровадження "Локальної системи раннього виявлення загроз виникнення надзвичайних ситуацій та сповіщення персоналу". Впровадження цієї комплексної автоматизованої системи надає можливість здійснювати своєчасний моніторинг, збір, обробку та передачу даних про параметри технологічного процесу на потенційно небезпечних об'єктах та ділянках підвищеної небезпеки, а також повідомляти обслуговуючий персонал (інженерів, керівників тощо) про можливість виникнення надзвичайної ситуації. Крім того, підприємство регулярно закуповує покращений спецодяг європейського зразку, що ефективно захищає робітників від підвищеного теплового випромінювання та температури, іскор, бризок розжареного металу тощо.

Важливим елементом покращення системи охорони праці є впровадження "Паспорту безпеки", в якому чітко встановлені єдині вимоги дотримання працівниками норм, правил та інструкцій з техніки безпеки. Він дозволяє фіксувати допущені працівником порушення у процесі трудової діяльності, що в

свою чергу, є вагомим аргументом при розслідуванні нещасних випадків на виробництві.

З метою запобігання нещасним випадкам на виробництві в компанії "Метінвест" впроваджений Стандарт "Аудити безпеки на промислових підприємствах Групи Метінвест", у відповідності з яким керівники всіх рівнів, у тому числі вище керівництво Управляючої компанії (Правління) та керівники підприємств, регулярно відвідують виробничі ділянки для спостереження за роботою та умовами праці. Аудити безпеки доповнюють проведення перевірок у рамках трьохступеневого контролю. Відмінною рисою аудитів є фокусування уваги на дії робітників, у той час як перевірки та інспекції сфокусовані в більшій мірі на стан обладнання, території, будівель та споруд. Проводячи аудити, керівники корегують небезпечні дії робітників і відмічають безпечні прийоми праці. Таким чином, робітники бачать , що безпека важлива для керівника, вони вчаться визначати притаманні роботі небезпеки, а також розуміють, що керівник бачить та цінує, коли вони працюють безпечно. У результаті у робітників формується така модель поведінки, коли увага до власної безпеки і оточуючих стає частиною внутрішніх переконань та цінностей.

Не менш важливим стимулом до ефективної праці є можливості відпочинку та покращення соціально-побутових умов за рахунок організації. Саме доступ до використання соціальних гарантій формує лояльність персоналу, його ставлення до праці, відданість організації та зацікавленість бути не просто рядовим працівником, а рівноправним партнером організації.

Другою групою чинників мотиваційного механізму є фактори міжособистої взаємодії, до яких належать внутрішні комунікації, командний дух, орієнтація на клієнта. Дія стимулів даної групи націлена вже не на кожного окремого працівника, а на сформовані колективи підрозділів підприємства. При цьому оцінці підлягають рольові компетенції підрозділу організації, потребують дослідження можливості формування єдиної команди, що працює над досягненням задач роботи організації.

У соціально-відповідальній організації працівники всіх рівнів розділяють загальні погляди на чинники, що визначають процвітання організації і майбутні перспективи. У деякій мірі ці уявлення можуть бути створені керівництвом через систему внутрішніх комунікацій, стиль керівництва, організаційну систему і методи роботи, але підтримуватися і виконуватися в процесі щоденної роботи вони можуть тільки працівниками організації. Тому ознакою наявності в організації узгодженості та командної єдності є відсутність скарг і конфліктів, гармонійність трудових відносин [8].

Так, у 2007 році ТОВ "ДТЕК" прийняло Кодекс корпоративної етики, в якому визначені основні принципи взаємин Компанії з партнерами, контрагентами, працівниками та іншими зацікавленими сторонами. Основні принципи наступні:

— визначення верховенства права у всіх сферах суспільно-економічного життя;

— дотримання прав людини і гідності особи, створення рівних можливостей для співробітників;

— відвертість, партнерство і співпраця з місцевими громадами, органами державної влади і місцевого самоврядування;

— чесність, об'єктивність і сумлінність у стосунках з контрагентами;

— вільна і чесна конкуренція з іншими учасниками ринку з неухильного дотримання норм і правил ділової етики;

— неучасть у політичній або релігійній діяльності;

— усвідомлення своєї відповідальності перед суспільством за збереження довкілля.

Третій ступінь реалізації мотиваційного механізму можна асоціювати з методами організаційної мотивації, до якої належать: організація праці, підтримка ініціативи, натхнення. Ці чинники визначаються в системі соціально-трудових відносин адміністративними компетенціями, достатній розвиток яких дозволяє ефективно реалізувати бізнес-процеси організації.

Заходи заохочення нематеріального характеру (табл. 1) забезпечують моральне задоволення з урахуванням особистих нахилів працівників, їхніх спрямувань, здібностей, освіти, кваліфікації, культури, статусу.

А вдале поєднання заходів матеріального та морального стимулювання працівників сприяє формуванню мотивів сталої і тривалої дії, які відзначаються глибоким проникненням у внутрішній світ людини і здатністю викликати задоволення від самої роботи, від усвідомлення її важливості, захопленості нею. Це має надзвичайно важливе значення у процесі формування системи гідної праці, оскільки забезпечує найповніші прояви трудової активності працівників. При цьому адміністрація має своєчасно здійснювати оцінку трудової діяльності працівника і застосовувати заходи матеріального та морального заохочення, оскільки необ'єктивна чи неправильна оцінка праці того або іншого працівника не лише знижує його ділову активність, але й негативно позначається на його моральному стані.

Отже, послідовно ставлячи перед працівниками більш складні управлінські та технологічні завдання, необхідно поступово залучати їх до творчого процесу праці, розвивати потребу у дослідництві та бажанні самостійного вирішення проблем. В наслідок цього у працівників виникає внутрішня потреба для роздумів, аналізу, розроблення пропозиції для більш досконалої організації управління та власної праці.

Почуття внутрішнього задоволення від творчого пошуку, повага колективу, результативність своєї праці від інноваційної діяльності дають могутній внутрішній імпульс, спонукаючи до подальшої організаційної творчості. Тут позитивні емоції одержують стійку психологічну направленість та зацікавленість у роботі. Так складається творча особистість працівника.

Саме в таких умовах працівник буде готовий до ефективного сприйняття наступної групи стимулів — факторів управлінської мотивації, до яких належить управління змінами та оцінка ефективності управління. Дана група стимулів зорієнтована на посилення компетенцій управління та стосується безпосередньо формування стратегічних задач роботи організації.

На вітчизняних підприємствах процеси змін мають масовий характер і відбуваються одразу в багатьох напрямках, часто без координації і узгодження цих змін. Внаслідок цього виникає від'ємна синергія (диссинергія). Змінам бракує еластичності та під час їх здійснення домінують так звані тверді фактори, передусім кошти. Досить часто не здійснюють стратегічного оцінювання наслідків змін, тому рішення, які сьогодні дають певні позитивні фінансові результати, в майбутньому призведуть до значних втрат [9; 10].

Ефективне управління змінами має бути націлене на довгострокову перспективу, тому до цього процесу необхідно підходити професійно та зважено, досконало вивчивши тенденції, підготувавши при цьому персонал всіх категорій та рівнів управління. Якщо дотримуватися такого підходу до управління змінами, то необхідно реалізувати наступні стратегічні напрямки:

— на рівні працівників необхідно сформувати лояльне ставлення та поведінку, з метою реалізації управління, що зорієнтоване на забезпечення комплексної якості (систематичне визначення нових напрямків мислення та розкриття ініціативи в діяльності всіх працівників);

— на рівні підрозділів необхідно досягти показників високої ефективності та результативності, що досягається шляхом зміни методів діяльності (спрямування ключових процесів на потреби клієнтів під гаслом "швидше, краще, простіше і дешевше");

— на рівні підприємства необхідно сформувати новий стратегічний напрям, формування якого має забезпечити реструктуризація організації (ретельно продумана і підготовлена комплексна перебудова підприємства з метою забезпечення виживання на тривалий часовий горизонт).

Ключовим етапом реалізації мотиваційного механізму є формування кар'єри працівника та визнання його досягнень у трудовому процесі.

Розвиваючи свою професійну діяльність на основі життєвої стратегії, досягаючи визнання через кар'єру, людина відчуває задоволення, що підіймає її професійну діяльність на новий рівень, поглиблює трудову мотивацію, впливає на інші сфери життя особи. Соціальна оцінка професійної діяльності людини у вигляді кар'єрного просування, окрім визнання вже досягнутих успіхів, дозволяє особі розкрити в собі нові якості та здібності, пізнати і реалізувати себе на новому рівні. Таким чином, планування і здійснення кар'єри, задовольняючи потреби працівників у самоповазі і самореалізації, стає одним з найпотужніших чинників, що мотивують їх трудову діяльність.

В умовах формування системи гідної праці працівників планування їх кар'єри разом з посиленням професійних компетенцій є невід'ємним чинником роботи соціально-відповідальної організації. Внутріорганізаційна кар'єра охоплює послідовну зміну стадій професійного розвитку працівника та реалізується в трьох основних напрямах:

— вертикальний, означає рух до вищого рівня професійної ієрархії в організації, що, як правило, супроводжується розширенням повноважень працівника;

— горизонтальний напрямок означає розширення або ускладнення завдань на тій самій сходинці службової ієрархії (з адекватною матеріальною винагородою) чи переміщення в іншу функціональну галузь діяльності (ротацію), що сприяє розширенню професійного досвіду і підтриманню інтересу до трудової діяльності;

— доцентровий напрямок внутріорганізаційної кар'єри неформальний і найменш очевидний, хоча дуже привабливий для працівників. Він означає набуття авторитету і поваги серед колег і керівників.

Світові тенденції в практиці управління персоналом сформували основні етапи побудови трудової кар'єри працівників соціально-відповідальної організації, що мають здійснюватися протягом трудового життя людини.

1. Підготовчий етап (до 25 років). Цей етап передбачає отримання людиною середньої чи вищої освіти, професії. У цей період відбувається пошук такого виду діяльності, який би задовольняв потреби людини та відповідав її можливостям. Якщо така діяльність знайдена, то починається процес самоствердження працівника як особистості та реалізація професійних та особистих планів.

2. Етап становлення (25—30 років). На цьому етапі працівник освоює обрану професію, набуває необхідних навичок, досвіду, формується кваліфікація, виникає потреба у незалежності, турбота про добробут. У цьому віці створюються сім'ї, тому виникає необхідність отримувати вищі доходи.

3. Етап просування (30—45 років). Цей етап характеризується процесом росту кваліфікації, просуванням по службі, зростанням потреби в самоствердженні, досягненні вищого статусу та більшої незалежності. Усе більше проявляється потреба у зростанні заробітної плати та турбота про добробут.

4. Етап збереження (45—60 років). Для цього етапу характерне закріплення здобутих результатів, досягнення найвищого рівня кваліфікації, знань, умінь, досвіду, майстерності, можливість підйому на нові службові сходинки та найповнішого творчого самовираження. На цьому етапі працівник зацікавлений у задоволенні таких своїх потреб, як підвищення рівня доходів, причому з урізноманітненням джерел їх отримання (участь у прибутку, в капіталі, купівля цінних паперів тощо).

5. Завершальний етап (60—65 років). На цьому етапі відбувається пошук заміни, передача знань, умінь молоді, підготовка до виходу на пенсію. Працівник зацікавлений у збереженні високого рівня оплати праці та прагне збільшити інші джерела доходів, які б замінили заробітну плату з виходом на пенсію.

6. Пенсійний етап (після 65 років). Кар'єра працівника в цій організації завершена, однак з'являються можливості для самореалізації в інших сферах людського життя.

На кожному із зазначених етапів необхідно особливу увагу приділяти можливостям розвитку потенціалу працівника та посиленню його компетентності, виявляти резерви його зростання та головні стимули ефективної діяльності. Тільки комплексна реалізація даних методів дозволяє сформувати соціально-трудові відносини на принципах гідної праці, де колектив організації є командою зі спільними інтересами, бажаннями та цілями. У такому середовищі кожен працівник відчуває себе потрібним організації і в нього є бажання віддано працювати та підвищувати власні показники продуктивності та якості праці, тим самим досягаючи ключових цілей підприємства.

Таблиця 1. Комплекс нематеріальних стимулів мотиваційного механізму

Назва стимулу	Характеристика	Джерела формування
1	2	3
Науково-пошукові стимули	пов´язані з аналізом та удосконаленням організації та управління, створенням нових організаційних структур, покращанням процесу керівництва в організації, спонукають до пошуку нових рішень та інноваційної діяльності	підвищення кваліфікації працівників, вивчення теорії та кращого досвіду управління трудовим колективом
Стимули конкуренто спроможності	спонукають до професійної майстерності та підвищення кваліфікації, викликають бажання бути кращим і зразковим у колективі організації	конкурси та огляди кращих працівників за професіями
Моральні стимули	засновані на розумінні працівником необхідності своєї праці як справи честі, совісті і громадянства. Формують почуття вірності обов´язку та принципам моралі; готовності нести відповідальність; прагнення заслужити особистий авторитет та довіру; моральної стійкості; вміння не йти проти совісті; будувати свої відносини на основі справедливості; щирості та доброзичливості.	проведення бесід; підтримка ініціативи та активності; особиста неформальна похвала: цінне заохочення; моральна підтримка; привітання з видатними датами тощо; особиста прилюдна похвала у присутності колег на нарадах, зборах; передавання частини повноважень; доручення приймати участь у роботі комісій, робочих груп, нарадах, конференціях за межами організації; доручення виступити з доповіддю на зборах, нарадах, конференціях; доручення почесних завдань у закордонних відрядженнях у складі делегації; висування у резерв на вищу посаду; винесення морального заохочення: подяки; вручення грамоти; надання почесних звань; нагородження урядовими медалями та орденами
Естетичні стимули	виникають в процесі формування оригінального рішення, вдалого варіанту його виконання на рівні мистецтва та високої професійної майстерності	створення сприятливої атмосфери для творчості, натхнення
Критика та самокритика	зауваження на недоліки та помилки повинні сприяти пошуку шляхів для їх усунення. Має здійснюються організовано і направлена на досягнення цільових показників організації. Критику слід проводити і розвивати так, щоб спонукати підлеглих висловлювати конструктивні пропозиції направле-ні на покращання роботи	критика не працівника, а роботи, яка виконується з порушенням встановлених норм і правил
Антистимули	здійснювати керівництво треба на поєднанні довіри з високою вимогливістю. Критика помилок повинна бути чітко підкорена завданням виправлення конкретних помилок та виховання на цих помилках підлеглого	покарання, осудження на фоні поваги до підлеглого з обов'язковою вказівкою на факти, конкретні недоліки, а не на саму людину

ВИСНОВКИ

Отже, розглянутий мотиваційний механізм дозволив виявити основні стимулюючі фактори, що впливають на поведінку працівників в організації, їх самовизначення, самопочуття і задоволеність працею та її результатами. На основі цього в подальших дослідженнях передбачається побудова комплексної моделі розвитку та становлення працівника за рахунок посилення його компетенцій під впливом факторів матеріальної та моральної мотивації в соціально-відповідальній організації.

Література:

1. Олуйко В.М. Кадрові процеси в державному управлінні України: стан та перспективи розвитку: [Монографія]/ В.М. Олуйко — Хмельницький: Вид-во ХУУП, 2006. — 326 с.
2. Ремизов Т. И. И все это называют мотивацией // Служба кадров и персонал. — 2004. — № 5. — С. 12—16.
3. Розвиток ефективності і професіоналізму у державній службі. — К.: Вид-во УАДУ, 2000. — 82 с.
4. Ященко О.І., Шевцова А.О. Організація ефективної системи матеріального стимулювання праці // Збірник науково-технічних праць Національний лісотехнічний університет України. — Науковий вісник. — 2006. — Вип. 16.1 — С. 284—289.
5. Тимош І. Аналіз ролі матеріальних стимулів у системі мотивації персоналу підприємства // Економічний аналіз. — 2010. — Випуск 7. — С. 363—366.
6. Отчет о корпоративной социальной ответственности ПАО "Арселор Миттал Кривой Рог" за 2010 г. Инвестируя в безопасную экологичную сталь. — Кривой Рог, 2011. — 62 с.
7. От рабочего места к местным сообществам: социальный отчет группы Метинвест за 2009—2010 гг. Бизнес-центр "Донецк-сити". — Донецк, 2011. — 86 с.
8. Шавкун І.Г. Ефективна команда як інструмент етичного менеджменту [Наукове видання] // Збірник наукових праць Гілея (науковий вісник). — 26 (2009). — С. 267—278.
9. Старик Р.Я. Управління змінами як фактор зміцнення ринкової позиції підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.14. — С. 297—303.
10. Kotter J. Your Iceberg Is Melting: Changing and Succeeding Under Any Conditions St. — Martin's Press, 2006.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2013 р.

УДК 338.2 (477)

П. В. Мекшун,
аспірант кафедри економічної теорії, Чернігівський державний інститут економіки і управління

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ УКРАЇНИ

P. V. Mekshun,
post-graduate of department of economic theory, Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv

EFFICIENCY OF STATE ADMINISTRATION OF UKRAINE ECONOMIC SECURITY

У статті визначено поняття "ефективність державного управління економічною безпекою", проаналізовано організаційну та функціональну структуру органів державного управління економічною безпекою, розглянуті етапи формування нормативно-правової бази з питань забезпечення економічної безпеки.

In the article certainly concept "efficiency of state administration economic security", the organizational and functional structure of organs of state administration economic security is analysed, considered stages of forming normatively legal bases on questions providing of economic security.

Ключові слова: ефективність, державне управління, економічна безпека, організаційна і функціональна структура, нормативно-правова база.
Key words: efficiency, state administration, economic security, organizational and functional structure, normatively legal base.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні у системі державного управління економічною безпекою в Україні існує практика вирішення проблем по мірі їх виникнення. Діяльність державних органів управління в основному спрямована на компенсацію збитків або подолання негативних тенденцій від дії загроз економічної безпеки. Тому необхідне вдосконалення функціонування системи управління економічною безпекою, яка дозволить перейти від епізодичних заходів до створення стабільного механізму забезпечення безпеки і, відповідно, підвищить ефективність державного управління.

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різні аспекти теорії і методології державного управління розглянуті в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників В.Б. Авер'янова, Г.В. Атаманчука, В.Д. Бакуменка, В.Г. Бодрова, Б. Гурне, П.І. Надолішнього, О.Ю. Оболенського, С.О. Телешуна, Г. Райта, В.Ф. Савченка, Ю.П. Сурміна та інших. Питання державного управління економічною безпекою недостатньо досліджені у науковій літературі. Вчені, як правило, розглядають певний аспект цієї проблеми. Так, О.М. Руденко акцентує увагу на аналізі теорії суспільної стабільності і економічної безпеки в державному управлінні [1], Л.М. Письмаченко досліджує моделі економічної і зовнішньоекономічної безпеки України [2], Л.Л. Огарок аналізує механізми державного управління економічною безпекою регіону [3].

МЕТА СТАТТІ

Мета дослідження полягає у з'ясуванні суті поняття ефективність державного управління економічною безпекою" та аналізу нормативно-правової бази, організаційної і функціональної структури органів державного управління економічною безпекою.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У науковій літературі існують різні визначення ефективності державного управління. Виходячи із найбільш поширеного її трактування, ефективність державного управління — це результат, зіставлений із витратами на його досягнення (при цьому включають не лише прямі витрати на систему управління, але й витрати на реалізацію управлінських рішень) [4; 5].

З'ясуємо найсуттєвіші елементи поняття "ефективності державного управління економічною безпекою". По-перше, забезпечення економічної безпеки — це мета, визначена в Концепції і Стратегії національної безпеки України. По-друге, управлінська мета має бути реальною, адже її характер значною мірою впливає на ефективність управління, оскільки будь-які зусилля можуть виявитися марними, якщо мета за даних умов є об'єктивно недосяжною. По-третє, при досягненні мети необхідно домогтися випереджаючого темпу зростання ефекту управління порівняно з ресурсними витратами на його функціонування, тобто забезпечити використання мінімально можливого обсягу ресурсів і управлінської енергії. По-четверте, своєчасність є важливою умовою ефективності управлінських рішень і управлінської діяльності, тому оптимальність терміну досягнення мети слід розглядати у значенні своєчасності і відповідності вимогам історичного періоду. По-п'яте, вважаємо необхідним враховувати зовнішні і внутрішні обставини, за яких здійснюється державне управління економічною безпекою, адже воно залежить не тільки від організаційної побудови системи державного управління, її ресурсного забезпечення, професійності і кількості державних службовців, але й від зовнішніх і внутрішніх обставин, які можуть бути не підконтрольними суб'єктам управління. Виходячи з проведеного аналізу, ефективність державного управління економічною безпекою може бути визначена як повне досягнення реальної мети забезпечення економічної безпеки країни в оптимальний термін, з використанням мінімально можливих ресурсів і управлінської енергії та урахуванням обставин зовнішнього і внутрішнього характеру.

Для поточного та підсумкового контролю ефективності державного управління економічною безпекою в Україні найбільш логічним, на нашу думку, є такий порядок її оцінки:

1) оцінка організаційної та функціональної структури органів державного управління економічною безпекою;
2) аналіз нормативно-правової бази з питань економічної безпеки;
3) аналіз ступеня відповідності управлінських впливів визначеним цілям забезпечення економічної безпеки;
4) проведення громадського оцінювання державного управління економічною безпекою.

Обсяг даного наукового дослідження не дозволяє нам проаналізувати весь порядок оцінки ефективності державного управління економічною безпекою, тому ми зупинимося на першому і другому пунктах, а цілі і громадське оцінювання державного управління залишимо для подальших розвідок.

В оцінці ефективності державного управління економічною безпекою важлива роль належить критеріям ефективної діяльності кожного управлінського органу і посадової особи, управлінського рішення, дії, впливу. До таких критеріїв можна віднести:

1) ступінь відповідності напрямів, змісту і результатів управлінської діяльності державних органів і посадових осіб тим параметрам, які відображені у їх правовому статусі;
2) законність рішень і дій органів державного управління і посадових осіб щодо забезпечення економічної безпеки;

3) характер і обсяг взаємозв'язків у системі державного управління економічною безпекою, який показує рівень демократизму управлінською діяльністю;

4) ступінь забезпечення в рішеннях і діях державних органів й посадових осіб престижу держави і захисту національних економічних інтересів;

5) правдивість і доцільність управлінської інформації.

Організаційна структура органів державного управління економічною безпекою України включає в себе систему законодавчих, виконавчих, судових та правоохоронних органів.

На основі аналізу нормативно-правової бази визначимо функції органів державного управління економічною безпекою України.

Президент України відповідно до ст. 106, 107 Конституції України, а також ст. 9 Закону України "Про основи національної безпеки України" здійснює загальне керівництво національною безпекою України, забезпечує суверенітет країни, здійснює керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави, веде переговори та укладає міжнародні договори України. У системі державного управління економічною безпекою на нього покладені функції забезпечення узгоджених дій всіх гілок державної влади між собою у сфері гарантування економічної безпеки, видання нормативно-правових актів з питань забезпечення економічної безпеки та визначення реальних і потенційних загроз і заходів для їх ліквідації.

Рада національної безпеки і оборони України (РНБОУ), відповідно до ст. 34 Закону України "Про Раду національної безпеки і оборони України", а також ст. 9 Закону України "Про основи національної безпеки України", як координаційний орган з питань національної безпеки і, зокрема, економічної безпеки при Президентові України: координує та контролює діяльність органів виконавчої влади у сфері економічної безпеки; розробляє та розглядає на своїх засіданнях питання, які, відповідно до Конституції та законів України, належать до сфери економічної безпеки та подає відповідні пропозиції Президентові України; координує та контролює діяльність органів виконавчої влади з питань організації захисту населення та забезпечення його життєдіяльності тощо.

Дослідники проблем економічної безпеки в Україні вважають, що зародження термінології і проблематики економічної безпеки пов'язане з активною роботою РНБОУ, завдяки якій був прийнятий Закон України "Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 р. і визначені найважливіші заходи щодо здійснення експертизи урядових документів з позицій економічної безпеки, а також порогові значення показників, переступивши які, Україна стає політично і економічно вразливою для небезпек [6; 7].

Верховна Рада України відповідно до ст. 9 Закону України "Про основи національної безпеки України" та ст. 85 Конституції України визначає засади внутрішньої та зовнішньої політики, основи економічної безпеки; формує законодавчу базу в цій сфері; заслуховує щорічні та позачергові послання Президента України про внутрішнє і зовнішнє становище України; здійснює контроль за діяльністю Кабінету Міністрів України у сфері економічної безпеки відповідно до Конституції України.

Кабінет Міністрів України як вищий орган у системі органів виконавчої влади, відповідальний перед Президентом України та підконтрольний і підзвітний Верховній Раді України у межах, передбачених ст. 85, 87 Конституції України, відповідно до ст. 116 Конституції України, а також ст. 9 Закону України "Про основи національної безпеки України" забезпечує державний суверенітет та економічну самостійність України, здійснення внутрішньої і зовнішньої політики держави, виконання Конституції і законів України, актів Президента України, що стосуються економічної безпеки; вживає заходів щодо забезпечення прав і свобод людини і громадянина; забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики, політики у сферах праці й зайнятості населення, соціального захисту, освіти, науки і культури, охорони природи, екологічної безпеки та природокористування; організовує і забезпечує здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи; спрямовує та координує роботу міністерств, інших органів виконавчої влади з питань, що стосуються національної економічної безпеки.

Антимонопольний Комітет України здійснює контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції і діє у відповідності із Законами України "Про Антимонопольний комітет України", "Про захист економічної конкуренції" і "Про захист від недобросовісної конкуренції". Згідно з чинним законодавством для забезпечення економічної безпеки, Антимонопольний Комітет України здійснює наступні заходи: припиняє протиправні дії, які призводять або можуть призвести до усунення або обмеження конкуренції внаслідок узгодження поведінки суб'єктів господарювання; виявляє зловживання ринковою владою суб'єктами господарювання, які займають монопольне становище, або дій державних органів; припиняє протиправні дії, які призводять або можуть призвести до недобросовісної конкуренції; сприяє формуванню конкурентної свідомості в суспільстві; запобігає негативному впливу рішень державних органів на конкуренцію шляхом попереднього погодження проектів рішень органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю; перешкоджає можливостям обмеження конкуренції внаслідок злиття, придбання, набуття суб'єктами господарювання контролю один над одним в інший спосіб, спільним створенням підприємств.

Конституційний Суд України відповідно до ст. 2 Закону України "Про Конституційний Суд України" вирішує питання про відповідність законів та інших правових актів у сфері економічної безпеки Конституції України і дає офіційне тлумачення Конституції України та законів України з відповідних питань. Відповідно до ст. 9 Закону України "Про основи національної безпеки України", суди загальної юрисдикції вирішують питання про злочини, що завдають шкоди економічній безпеці України. Господарські суди вирішують господарські спори, розглядають справи про банкрутство, ведуть роботу, спрямовану на попередження правопорушень у сфері господарських відносин.

Прокуратура України здійснює нагляд за додержанням законів органами, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання, досудове слідство у сфері економічної безпеки, нагляд за додержанням законів при виконанні судових рішень у кримінальних справах, що порушені за фактом вчинення злочинів проти основ економічної безпеки.

Деякі правоохоронні органи мають спеціальний предмет діяльності, що відображено у їх назві, відомчому статусі, особливостях діяльності. У структурі Міністерства внутрішніх справ, Служби безпеки, Прикордонних військ України, органів державної податкової служби є спеціалізовані підрозділи, які забезпечують економічну безпеку. Вони уповноважені використовувати відповідно до закону гласні і негласні методи діяльності, пошукові і розвідувальні заходи із застосуванням оперативних і оперативно-технічних засобів, їм надано право здійснювати оперативно-розшукову діяльність.

Міністерства та інші центральні органи виконавчої влади в межах своїх повноважень забезпечують реалізацію законів України, указів та розпоряджень Президента України, концепцій, програм, постанов органів державної влади у сфері економічної безпеки; забезпечують створення, підтримання в готовності та застосування засобів забезпечення економічною безпекою, а також управління їх діяльністю; вживають заходів щодо організації взаємодії підсистем державного і недержавного забезпечення економічної безпеки; керують діяльністю підвідомчих організацій з планування та проведення заходів із формування економічної безпеки; притягують до відповідальності посадових осіб, дії яких призводять до порушення національних інтересів, створюють умови або безпосередню загрозу економічній безпеці України.

Провівши аналіз організаційної і функціональної структури органів державного управління економічною безпекою, ми можемо зробити висновок, що для підвищення їх ефективності у даній структурі не вистачає:

1) у складі Верховної Ради України постійного Комітету з питань національної і міжнародної економічної безпеки. Слід зазначити, що нині жодна з постійних комісій Верховної Ради з економічних питань не займається проблемами економічної безпеки безпосередньо. До сфери компетенції даного Комітету слід було б віднести розробку законодавчої бази економічної безпеки, розгляд законопроектів щодо їх відповідності вимогам економічної безпеки та національних економічних інтересів, контроль за укладенням міжнародних угод, які стосуються питань економічної безпеки та підготовку пропозицій щодо їх ратифікації;

2) при РНБОУ спеціальної консультативної ради економічної безпеки, до складу якої входили б не тільки посадові особи законодавчої та виконавчої гілок влади, а й провідні українські вчені як незалежні експерти з метою вироблення альтернативних рішень у сфері економічної безпеки.

Оцінюючи ефективність організаційної і функціональної структури органів державного управління економічною безпекою, ми відзначаємо, що вона недостатня для повного

захисту національних економічних інтересів і забезпечення економічної безпеки.

Правове регулювання економічної безпеки здійснюється за допомогою прийняття законів і законодавчих актів, Указів Президента, нормативних актів уряду і вироблення механізму їх реалізації і контролю. Але перед тим, як їх прийняти, потрібно провести моніторингово-аналітичну діяльність стану економічної безпеки, оцінку потенційних і реальних загроз, визначити виклики національним економічним інтересам.

Нормативно-правові засади забезпечення економічної безпеки національної економіки почали формуватися із здобуттям незалежності України. У статті 17 Конституції України вказано: "забезпечення економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу" [8, с. 6]. Розглянемо історичні віхи формування правової основи забезпечення економічної безпеки України.

У липні 1992 р. Указом Президента було створено Раду національної безпеки України як консультативно-дорадчий орган у системі державної виконавчої влади при Президентові України. У 1995 р. був підписаний Конституційний договір між Верховною Радою і Президентом України, в якому на Президента покладалися функції гаранта національної безпеки України і голови Ради національної безпеки України. 16.01.1997 р. Верховна Рада прийняла Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України. У ній розкрито суть понять "національної безпеки" і "економічної безпеки", показано, що державна політика повинна бути спрямованою на захист національних інтересів, виявлення та усунення зовнішніх і внутрішніх загроз, особливо в економічній сфері. 06.03.1998 р. був прийнятий Закон України "Про Раду національної безпеки і оборони України" (РНБОУ) [9] і розроблена Національна програма забезпечення економічної безпеки України до 2005 р. Активна робота РНБОУ сприяла формуванню термінології і дослідженню проблематики економічної безпеки, завдяки якій 19.06.2003 р. був прийнятий Закон України "Про основи національної безпеки України". У Законі були визначені напрями економічної безпеки, а саме: недопущення незаконного використання бюджетних коштів і державних ресурсів, забезпечення пріоритетності в структурі економіці наукомістких галузей та екологічно чистих технологій, забезпечення пропорційності територіального та соціально-економічного розвитку різних регіонів, недопущення монополізації галузей економіки, контроль за експортно-імпортною діяльністю, боротьба з протиправною економічною діяльністю [10].

РНБОУ запропонувала проводити експертизу урядових документів з погляду економічної безпеки і визначати порогові значення показників та індикаторів економічної безпеки. Слід відзначити, що до цього часу багато важливих урядових документів не проходять необхідної експертизи з погляду економічної безпеки, а визначення порогових значень та індикаторів знайшло відображення в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки, затвердженій Наказом Міністерства економіки № 60 від 02.03.2007 р. У цьому документі дається визначення термінів "економічна безпека", "загрози економічній безпеці", "критерії економічної безпеки", "індикатори економічної безпеки", "порогові, граничні, оптимальні значення індикаторів", "макроекономічна безпека", "фінансова безпека", "бюджетна безпека", "валютна безпека", "грошово-кредитна безпека", "боргова безпека", "безпека страхового ринку", "безпека фондового ринку", "зовнішньоекономічна безпека", "інвестиційна безпека", "соціальна безпека" та запропонована методика розрахунку рівня економічної безпеки національної економіки за всіма її складовими [11]. Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці держави і застосовується Міністерством економічного розвитку і торгівлі України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

08.06.12 р. була прийнята Стратегія національної безпеки України "Україна у світі, що змінюється", затверджена Указом Президента України № 389/2012. У ній визначені наступні загрози економічній безпеці:

1) залежність внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон'юнктури, недостатня ефективність роботи щодо його захисту від несумлінної конкуренції з боку українських монополістів та імпортерів, а також щодо боротьби з контрабандою;

2) недостатня ефективність використання матеріальних ресурсів, переважання у структурі промисловості галузей з невеликою часткою доданої вартості, низький технологічний рівень вітчизняної економіки;

3) наявні валютні ризики, неефективне використання коштів Державного і місцевих бюджетів;

4) недосконалість законодавства для прискорення розвитку національної економіки на інноваційних засадах, відносно високий рівень тінізації економіки, відсутність достатніх стимулів для легалізації доходів населення та зменшення тіньової зайнятості;

5) надмірний вплив іноземного капіталу на розвиток окремих стратегічно важливих галузей національної економіки, небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу в таких галузях.

У даному документі вказано на недостатню ефективність державного управління, яке полягає, в першу чергу, у високому рівні і системному характері корупції в інститутах державної влади і неадекватності реагування державних органів на конфліктні загострення у сфері політичних, економічних і соціальних відносин.

ВИСНОВОК

Таким чином, ефективність державного управління економічною безпекою може бути визначена як повне досягнення реальної мети забезпечення економічної безпеки країни в оптимальний термін, з використанням мінімально можливих ресурсів і управлінської енергії та урахуванням обставин зовнішнього і внутрішнього характеру. Аналіз організаційної та функціональної структури органів державного управління економічною безпекою свідчить про те, що в складі Верховної Ради України не вистачає спеціального Комітету з економічної безпеки, а у складі РНБОУ — консультативного органу з проблем економічної безпеки. Нормативно-правова база по забезпеченню економічної безпеки в Україні достатньо розвинута, але проблема полягає у практичному застосуванні законів і концепцій. Перспективою подальших розвідок у даному напрямі є аналіз цілей державного управління економічною безпекою та проведення громадського оцінювання його ефективності.

Література:

1. Руденко О.М. Теорія суспільної стабільності в державному управлінні: монографія / О.М. Руденко. — К.: НАКККіМ, 2010. — 304 с.

2. Письмаченко Л. М. Роль державного управління у вирішенні проблем економічної безпеки в умовах глобалізації / Л. М. Письмаченко // Державне будівництво. — 2007. — № 2. — С. 276—285.

3. Огарок Л. Л. Системний підхід до управління економічною безпекою як регіональної складової державного механізму [Електронний ресурс] / Л. Л. Огарок // Державне управління: теорія і практика. — 2005. — № 2. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2005-2/

4. Боронос В.М. Ефективність державного управління як основний не видатковий резерв загальноекономічного розвитку / В.М. Боронос, А.П. Іваненко // Механізм регулювання економіки. — 2009. — № 3. — Т.1. — С. 172—179.

5. Мельник А.Ф., Оболенський О.Ю., Васіна А.Ю. Державне управління. Підручник / А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна. — К.: Знання, 2009. — 582 с.

6. Плакіда А.О. Особливості державного регулювання економічної безпеки/ А. О. Плакіда // Держава та регіони. Серія: Державне управління. — 2007. — № 3. — С. 140—145.

7. Ткачова Н.М. Механізми державного регулювання регіональної економічної безпеки: Монографія / Н.М. Ткачова. — Донецьк: ВІК, ДонГУУ, 2009. — 284 с.

8. Конституція України. — К.: Українська правнича фундація, 1996. —

9. Закон України "Про Раду національної безпеки і оборони України" // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 35. — С. 237.

10. Закон України " Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 № 964-IV, зі змінами, внесеними згідно із Законами № 3200-15 від 15.12.2005 та № 2411-17 від 01.07.2010 // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 40. — С. 527.

11. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки № 60 від 02.03.2007 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article?art_id97980

Стаття надійшла до редакції 01.04.2013 р.

УДК 336.14(477)

І. Ю. Ружицький,
здобувач кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ

I. U. Ruzhytskyi,
post-graduate, Taras Shevchenko National University of Kyiv

FORMATION OF STATE BUDGET REVENUES IN THE CONTEXT OF BUDGET SECURITY

У статті визначено особливості формування доходів державного бюджету. Розглянуто вплив бюджетного дефіциту на бюджетну безпеку держави. Визначено шляхи подолання бюджетного дефіциту з метою підвищення бюджетної безпеки.

In the article the features of formation of state budget revenues. The influence of the budget deficit in the fiscal security of the state. Identify ways to overcome the budget deficit in order to increase security budget.

Ключові слова: бюджет, бюджетна безпека, дефіцит, доходи бюджету.
Key words: budget, budget security, deficit, budget revenues.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Одним із основних чинників ефективності та дієвості соціально-економічної політики держави є раціонально побудована і збалансована бюджетна система. Вона забезпечує взаємоузгоджений рух фінансових ресурсів в країні, від джерел їх формування та напрямів їх спрямування значною мірою залежить економічний розвиток держави та рівень добробуту громадян. За відсутності ефективної бюджетної системи економічна політика держави не буде дієвою, а економічна безпека не буде досягнутою.

АНАЛІЗ ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів економічної безпеки та її складових присвячені праці О. Барановського, Р. Дацківа, Л. Кістерського, С. Кірєєва, О. Колісника, Ю. Пасічника, С. Пирожкова та інших. Незважаючи на велику кількість публікацій з проблем економічної безпеки, питання її бюджетного забезпечення є актуальними, оскільки бюджетна реформа ще не завершена, а механізм реалізації бюджетної політики в Україні є недосконалим.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення місця бюджетної безпеки в економічній безпеці держави, обгрунтування шляхів її досягнення та розроблення на цій основі відповідних пропозицій.

ВИКЛАД МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під економічною безпекою потрібно розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [1].

Пріоритетна роль у загальній системі економічної безпеки держави відводиться фінансовій безпеці, основною складовою якої, в свою чергу, є бюджетна безпека. Ця роль визначається, насамперед, факторами, що характеризують об'єктивну необхідність існування бюджету.

Визначення рівня економічної безпеки на законодавчому рівні здійснюється Наказом Міністерства економіки України "Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України". Відповідно до зазначеного нормативно-правового акта, економічна безпека — це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави. Наведене визначення є надто широким за змістом і потребує відповідної конкретизації. Особливу увагу привертає поняття "загрози", що потребує деталізації та уточнення. Щодо визначення сутності бюджетної безпеки, то на нашу думку, найбільш прийнятним є визначення, зроблене С.І. Кірєєвим: "Бюджетна безпека характеризується ступенем збалансованості бюджету, а відтак розміром його дефіциту або бездефіцитністю. Рівень бюджетної безпеки обернено пропорційний рівню бюджетного дефіциту" [2].

Відповідно до Закону України "Про основи національної безпеки України" [3], на сучасному етапі головними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України в економічній сфері є такі:

— істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності, науково-технічного й технологічного потенціалу;

— ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;

— нестабільність системи правового регулювання відносин у сфері економіки, у тому числі фінансової (фіскальної) політики держави;

— відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;

— зростання кредитних ризиків;

— критичний стан основних виробничих фондів;

— недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;

— критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;

— нераціональна структура експорту;

— велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;

— небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;

— неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних моно-

полій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;

— критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;

— неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;

— "тінізація" національної економіки;

— переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними.

З метою забезпечення економічної безпеки важливо здійснювати постійний моніторинг її індикаторів, серед який можна виділити наступні [4]:

— рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України;

— рівень монетизації ВВП;

— дефіцит державного бюджету;

— ступінь доларизації національної економіки;

— швидкість обігу готівки;

— процентна ставка за банківський кредит;

— ставка рефінансування НБУ;

— відношення суми валових міжнародних резервів НБУ до загальної суми річного імпорту;

— валютний курс;

— питома вага довгострокових банківських кредитів у загальному обсязі наданих кредитів;

— питома вага податків в обсязі ВВП;

— відношення суми власних оборотних коштів підприємств до суми залучених оборотних коштів.

Виходячи із переліку показників, варто відмітити, що більшість із них характеризують бюджетну безпеку як складову фінансової. Оскільки основну частку у зведеному бюджеті України займає Державний Бюджет, то величина і динаміка його доходів з позиції бюджетної безпеки має важливе значення, адже безпосередньо визначає забезпеченість держави ресурсами для виконання нею функцій та зобов'язань.

Невиконання дохідної частини Державного бюджету, відповідно, автоматично спричиняє невиконання його видаткової частини. Відповідно до законів про Державний бюджет України (1998—2012 рр.) дохідно-видаткові показники основного фінансового плану держави були врівноважені тільки у 2000 р. та 2001 р. В усі інші періоди, з 1998 р. до 2012 р., балансуючою статтею державного бюджету неодмінно ставав дефіцит. Саме існування дефіциту бюджету за своєю природою сьогодні не здатне здійснювати суттєвий негативний вплив на економіку і є звичним явищем для багатьох розвинутих країн.

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60, фінансова безпека має певні складові, зокрема виділяється бюджетна безпека, яка характеризується як стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів. Цією ж Методикою визначені індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки України, які запроваджені з метою моніторингу та контролю фінансового розвитку держави [5].

Найбільш розповсюдженим індикативним показником, що використовується для оцінки стану бюджетної безпеки на сьогодні, є відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП, яке не повинно перевищувати 3%, що є одним з критеріїв оцінки бюджетної безпеки країн-членів Європейського Союзу відповідно до Маастрихтського договору 1992 р.

Найбільшими боржниками світу є Японія та США. Сумарний державний борг Японії становить 10,6 трлн дол., а це майже 200 % японського ВВП. Якщо весь державний борг поділити на кожного мешканця країни, то на кожного японця припадатиме 83,8 тис. дол. Друге місце посідають США. Їхній державний борг становить трохи більше 9 трлн дол., але через те, що американська економіка втричі більше за японську (ВВП США становить 14,5 трлн дол.), то державний борг США складає лише 61 % від ВВП, а на кожного американця припадає 29,3 тис. дол. державного боргу [6]. За сумами державного боргу на 10 найбільших країн світу (країни G7, а також Китай, Індія та Іспанія) припадає більше 80 % усієї світової заборгованості. Економісти МВФ прогнозують, що сумарний державний борг десяти найбільш розвинених країн світу зростатиме аж до 2014 р. і збільшиться з 78 % від їхнього ВВП у 2007 р. до 114 % у 2015 р.

Якщо згадати Маастрихтські угоди, згідно з якими державний борг країн, що приєдналися до них, не повинен перевищувати 60 % від ВВП, то поки йому задовольняють лише дві держави — Австрія та Фінляндія. Американські економісти Кармен Рейнхарт та Кеннет Рогофф, вивчивши досвід 44 країн світу за два сторіччя, дійшли висновку, про те що критичним співвідношенням державного боргу до ВВП є 90 %. Тільки після цього борги в розвиненій країні можуть вплинути на перспективи економічного зростання, але цей вплив не є таким великим — економічне зростання в середньому уповільнюється на 1 % на рік [7].

Саме тому виконання його показників потребує постійного моніторингу з метою зменшення потенційних ризиків впливу на економіку країни. Дефіцит Державного Бюджету України в січні-вересні 2012 року, порівняно з відповідним періодом 2011 року, збільшився в 3 рази — до 24,381 млрд грн. Загальний фонд держбюджету за 9 місяців ц.р. виконано з дефіцитом 22,115 млрд грн., що в 2 рази більше, ніж за 9 місяців 2011 року.

Згідно з чинною редакцією Закону "Про Державний бюджет України на 2012 рік" (із поправками), доходи бюджету планувалися на рівні 372,331 млрд грн., у т.ч. доходи загального фонду — 320,598 млрд грн., витрати — 404,298 млрд грн., зокрема витрати загального фонду — 351,194 млрд грн.

Граничний рівень дефіциту держбюджету на 2012 рік заплановано на рівні 31,129 млрд грн., у т.ч. дефіцит загального фонду — 27,245 млрд грн.

Бюджет розраховано, виходячи з урядового прогнозу зростання ВВП за підсумками 2012 року на рівні 3,9%, прогнозу номінального ВВП — 1,5 трлн грн., інфляція — на рівні 7,9%, курсу гривні — 8 грн. за один долар [8].

Оцінюючи виконання бюджету за 2012 рік, економісти зазначають, що при затвердженому законом обсязі доходів загального фонду державного бюджету України у 322,2 млрд грн. до державної казни фактично надійшло 288,6 млрд грн. Це на 33,6 млрд (більше ніж на 10%) менше від затвердженої цифри. Приріст доходів загального фонду був схвалений у розмірі 21,2%. Фактично він виявився лише 8,6%. При цьому податкова адміністрація збільшила надходження на 2,6%, митна служба — на 8,8%. Національний банк України перерахував у казну на 79% більше (23,6 млрд грн.) від запланованої суми і в два рази більше, ніж торік. Наслідком провалу у виконанні доходів державного бюджету є подвоєння розміру дефіциту бюджету, що планувався на 2012 рік.

В Україні протягом 2007—2011 рр. показник бюджетного дефіциту по відношенню до ВВП перевищував встановлене порогове значення лише у 2009—2010 рр. (табл. 1), та становив відповідно 3,88% та 6,5%

Загострення проблем збалансування бюджетів у 2008-2010 рр. пов'язане з наслідками світової фінансової кризи, "через повільне відновлення економічного зростання та необхідність збільшення соціальних виплат і забезпечення пенсійних видатків" [9, с. 3].

Це пов'язано, зокрема, як зазначає Ф.О. Ярошенко, з:

— з падінням рівня виробництва та ВВП;

— нестабільністю на ринку зайнятості, зростанням безробіття;

Таблиця 1. Показники стану бюджетної безпеки протягом 2010—2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013 прогноз	2014 прогноз
ВВП, млн грн.	986926,29	1038246,4	1475500	1708000	1887000
Доходи, млн грн.	240 615,2	314 572,5	332821,35	361 627,8	371 502,9
У % до ВВП	24,38	30,29	24,38	21,17	19,69
Видатки, млн грн.	303 588,7	333 414,5	358010,38	373 880,5	395 102,0
У % до ВВП	30,76	32,11	24,26	21,89	20,94
Дефіцит (-) / профіцит (+), млн грн.	64 265,5	23 554,0	25 129,48	17 080,0	28 305,0
У % до ВВП	6,5	2,3	1,7	1,0	1,5

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України.

— високою часткою бюджетних витрат на реалізацію антикризових заходів;

— використанням інструментів фіскального стимулювання;

— фінансовими проблемами пенсійних фондів.

За даними прогнозних показників Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [10], передбачається скорочення дефіциту державного бюджету з 1,6 відсотка ВВП у 2012 році до 1 відсотка у 2013 р. та 1,5 відсотка у 2014 році, що забезпечить помірковане зростання темпів державного боргу, яке не перевищуватиме темпи зростання ВВП. Утримання зазначеного рівня дефіциту планується досягти завдяки зростанню доходів бюджету та оптимізації бюджетних видатків.

Стан загрози в причинно-наслідковому аспекті загострюється внаслідок вибору методу фінансування надмірних витрат, основним з яких останніми роками є зовнішні та внутрішні запозичення. Наслідком таких запозичень є утворення державного боргу, показники якого протягом 2000—2007 рр. відзначалися відносною стабільністю. Однак, за останні роки обсяг державного боргу різко збільшився.

Важливим фактором ефективності бюджетної політики є раціональність управління державним боргом. Тому необхідний моніторинг відношення державного боргу до ВВП, що в умовах ефективної бюджетної політики має зменшуватися. Водночас, внаслідок фінансово-економічної кризи державний борг та його відношення до ВВП в останні роки зростали.

Державний та гарантований державою борг України на 30 червня 2012 року становив 479 млрд 756 млн 617,55 тис. грн., або $ 60 млрд 025 млн 851,46 тис. Станом на 30 червня 2012 року, за даними Міністерства фінансів України, державний і гарантований державою зовнішній борг становить 275,98 млрд грн., тобто 57,53% від загальної суми державного і гарантованого державою боргу. Державний і гарантований державою внутрішній борг — 203,76 млрд грн., або 42,47%. Державний борг України на кінець червня 2012 року склав 373,42 млрд грн. (77,83%). А державний зовнішній борг — 181,7 млрд грн. (37,87%). Державний внутрішній борг — 191,72 млрд грн. (39,96%). Гарантований державою борг України становив 106,34 млрд грн. (22,17%). Зокрема гарантований зовнішній борг — 94,29 млрд грн. (19,65%); гарантований внутрішній борг — 12,05 млрд грн. (2,51%) [11].

В Україні боротьба із незбалансованістю бюджету розпочалася з прийняття Програми економічних реформ Президента України на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", нової редакції Бюджетного кодексу України, прийняття Податкового кодексу України, Закону України "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи". Аналіз змісту зазначених документів та перші результати апробації їх на практиці вказують на необхідність поступового доопрацювання та внесення змін у їх положення. Однак, прийняття цих, подекуди не зовсім "популярних" законодавчих актів, є реальним початком економічних реформ, що вкрай необхідні нашій державі для подальшого збалансування бюджетів, оскільки прагнення до цього прописане в головному документі держави — ч. 3 ст. 95 Конституції України. Крім того, це дасть можливість переглянути склад та структуру видатків державного бюджету та переорієнтувати соціально спрямований бюджет споживання на бюджет розвитку [12].

ВИСНОВКИ

Фінансова безпека держави складається з кількох аспектів, а саме: бюджетної, валютної, інфляційної, інвестиційної, кредитної безпеки суб'єктів фінансово-кредитної сфери. Бюджетна безпека — це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів [12]. Стратегічним завданням при вирішенні проблем бюджетної безпеки є збалансування бюджету, що може бути досягнуте шляхом підвищення ефективності суспільного виробництва, яке сприятиме зростанню обсягів фінансових ресурсів суспільства, що є основним джерелом доходів бюджетів. Досягти практичної реалізації поставленого завдання можливо лише шляхом проведення ефективних економічних реформ.

Література:

1. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія /В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd08.htm.

2. Киреєв С.І. Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення / С.І. Киреєв // Матеріали круглого столу "Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України". — К., 2000. — С. 124.

3. Закон України "Про основи національної безпеки України" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15

4. Нікіфоров П.О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Нікіфоров, С.С. Кучерівська // Фінанси України. — 2006. — № 5. — С. 65—77.

5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. — Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0

6. Давиденко Б. Какие страны являются крупнейшими должниками в мире [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://delo.ua/ekonomika/mirovayaekonomika/kakie-strany-javlyajutsja-krupnejshimi-dolzhnikami-v-mire-146532

7. Олійник О.В. Боргова безпека України: стан, проблеми, перспективи / О.В. Олійник, І.В. Сідельникова// Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. — 2011. — № 2 (5). — С. 41—47.

8. Про Державний бюджет України на 2012 рік: Закон України від 22.12.2011 № 4282-VI (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17

9. Ярошенко Ф.О. Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки / Ф.О. Ярошенко // Фінанси України. — 2011. — № 1. — С. 3—13.

10. Прогноз Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua

11. Інтернет-видання Ipress.ua — Режим доступу: http://ipress.ua/news/derzhavnyy_borg_ukrainy_stanovyt_ponad_60_mlrd_4831.html/

12. Когут І.А. Бюджетний дефіцит та джерела його фінансування у сучасних умовах / І.А. Когут. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_17_1/17-1-31.pdf

Стаття надійшла до редакції 04.04.2013 р.

УДК 330.524:553

О. Б. Письменна,
ст. викладач, ОКВНЗ "Інститут підприємництва "Стратегія"

ОСНОВИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ УРАНОДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

O. B. Pismenna,
lecturer, Institute for Entrepreneurship Strategy

BASES CLUSTERIZATION OF BOOTY URANIUM ORE COMPLEX OF UKRAINE

У статті розглянуто історію кластеризації як основного економічного чинника розвитку людства та її вклад в становлення уранодобувної промисловості України.

History of clusterization is considered in the article, as a basic economic factor development of humanity, and its contribution to becoming industry on the booty uranium ore of Ukraine.

Ключові слова: кластеризація уранової промисловості, види кластерів уранодобувної галузі, економічна оцінка діяльності кластерів та їх інтегральний ефект.
Key words: clusterization of uranium industry, types of clusters industry on the booty of uranium ore, economic evaluation of activity clusters, and them integral effect.

ВСТУП

Сьогодні основою енергетичної незалежності України та економічного функціонування промисловості може бути уранодобувна та вугільна галузі. Але, враховуючи вартість електроенергії вугільної промисловості [12], яка в декілька разів перевищує вартість електроенергії атомної енергетики, остання потребує детального екологічного, технічного, технологічного та економічного підходів, а також державної підтримки розвитку вказаної галузі. Реалізація цього напрямку можлива за рахунок суттєвого зниження собівартості закису-окису урану як кінцевого продукту діяльності уранодобувного та перероблюючого комплексу. В основу повинно бути покладено ресурсозбереження, що базується в основному на кластеризації всього циклу уранового виробництва [13].

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Собівартість продукції уранодобувної галузі, в зв'язку з надзвичайно низьким вмістом урану в рудах, потребує розробки підходів, які давали б можливість стабілізувати, або ж покращити ситуацію з вартістю випускаємої кінцевої продукції. На наш погляд, за основу таких процесів необхідно розглядати кластеризацію комплексу уранової галузі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Значний внесок у вирішення проблем кластеризації внесли вітчизняні та закордонні практики та вчені-дослідники: С.Ф. Пятинкін та Т.П. Бикова [17], Д.А. Зінчук та М.В. Бандура [7], В.В. Митенев та І.М. Гулий [11], Е.М. Турганбаєв та М.В. Козлов [20], М.Ф. Дріго [6], Р. Джумаєв [5], А.О. Горшкова [4], А.С. Альошина [1], В.М. Задорський [8], М. Портер [15] та інші.

Дослідження, які проводять науковці, теоретичні обгрунтування існування кластерів та їх видів, відтворюють в основному промисловий підхід для створення конкурентоспроможності кластерів. Мета наших досліджень полягає в розробці промислових, екологічних, економіко-екологічних, соціальних та інших видів кластерів уранодобувної промисловості.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Значного розвитку теоретичні основи кластеризації набули в останні роки. Початком вивчення цього питання стала стаття економіста М. Портера "How Competitive Forces Share Strategy", опублікована в 1979 р. в "Harvard Business Review", у якій був описаний кластерний підхід як механізм підвищення конкурентоспроможності, висунутий Аланом Маршалом в 1890 р. [16].

Слово кластер має декілька перекладів-синонімів на українську мову, а саме: кооперація, промисловий комплекс, сукупність підприємств, модуль та інше.

Слід відзначити, що кластеризація (кооперація) почала свій розвиток у Великобританії ще на початку 19 століття. У подальшому вона стала однією зі складових частин розвитку промисловості Німеччини, Італії, Франції, Швейцарії, Бельгії та інших Скандинавських країн. У кінці другої половини XIX століття та на початку XX століття Росія зайняла перше місце в світі і по кількості кластерів була на рівні 50 тисяч.

В Радянському Союзі розвиток кооперації мав інший характер і не був пов'язаний з приватним капіталом. Але жорсткий контроль з боку держави не дав можливості кооперації досягти повного розвитку. У сільському господарстві була проведена реорганізація колгоспів, які перетворилися в інші, більш прості кооперативи. Кооперація в СРСР в середині 60-х років була фактично ліквідована. Форма її існування, управління та організація випуску продукції призвели до того, що 5 лютого 1987 р. Радою Міністрів СРСР була прийнята постанова про створення кооперативів по виробництву товарів народного вжитку. Однак, політична ситуація в країні не дозволила втілити програму в життя і втратила свій сенс у зв'язку з розвалом Союзу.

Разом з тим слід відзначити, що за останні два десятиріччя кластерна теорія на Заході продовжувала розвиватися. Економісти різних країн, розглядаючи можливості кооперації, майже змінили поняття кластера, яке було введене М. Портером.

На сьогоднішній день Україна, як і Росія, знаходяться на початковому етапі кластеризації промисловості. Особливо слід відзначити виступ С.П. Капіци на одному із засідань Нікітського клубу, де він визначив, що: "...зараз розуміють, що знання — головний фактор економічного розвитку, особливо у нашу епоху. Економіка знань займає все більше і більше місце та, кидає виклик концепції ринку, оскільки розповсюджувати звичайні ринкові закони на області знань, як багато намагаються це зробити, неможливо. Час і людські зусилля, що визначаються знаннями, все більше зростають: якщо раніше людина закінчувала своє навчання

в 10—12 років, потім в 20, тепер може бути 30 років а то і пізніше" [10].

Якщо кластерні стратегії держав реалізуються через прийняті в кожній країні кластерні політики, то в Україні теоретичним та практичним засадам кластеризації приділяється надзвичайно мало уваги [10]. М. Афанасьєв вважає, що розвиток кластерів може розглядатися як ефективний напрямок інноваційної діяльності [3; 17]. Як відзначено в роботі [3], кластери в більшості випадків включають компанії готового продукту та сервісні компанії, постачальників, фінансові структури, фірми в аналогічних галузях, а також спеціалізовані наукові заклади. На думку багатьох економістів, кластери, на відміну від традиційних індустріально-галузевих форм організації бізнесу, мають ряд переваг, а саме [19]:

— важливе значення має стійка система розповсюдження нових технологій, знань, продукції, що спираються на сумісну наукову базу;

— підприємства кластера мають конкурентні переваги за рахунок можливості здійснення внутрішньої спеціалізації та мінімізації витрат на впровадження інновацій;

— наявність в системі інноваційно-промислових кластерів гнучких структур — малих підприємств, які конкурують в процесі генерації креативних ідей, дозволяють визначати інноваційні крапки росту економіки регіону;

— регіональні промислові кластери надзвичайно важливі для розвитку малого підприємництва, оскільки забезпечують малим фірмам високу ступінь спеціалізації при обслуговуванні конкретної підприємницької діяльності.

Розглянуті вище переваги кластеризації виробництв стосуються цілого ряду підприємств, діяльність яких суттєво відрізняється від функціонування уранодобувного комплексу України.

Як показує світовий досвід, кластеризація економіки дозволяє збільшити конкурентноздатність продукції, зменшити собівартість та в багатьох випадках значно поліпшити екологічні показники діяльності кластерів. У західній практиці [19], зазвичай, відрізняють три основні види кластерів:

— кластери з регіонально-обмеженою формою економічної діяльності, зазвичай прив'язані до тих чи інших науково-дослідних інститутів та університетів;

— кластери з вертикальними промисловими зв'язками в вузьких сферах діяльності, що створені навколо головних фірм або основних підприємств, що охоплюють процеси виробництва, постачання та збуту;

— галузеві кластери в різних видах виробництв з високим рівнем агрегації (наприклад хімічний кластер), або ще більш високим рівнем агрегації (наприклад аерокосмічний кластер).

Міністерством Економіки України в вересні 2009 року була розроблена концепція створення кластерів в Україні і, відповідно, був підготовлений проект розпорядження Кабінету Міністрів по її затвердженню [18].

Згідно з вказаним проектом, запропоновано виділяти 4 типи кластерів:

— виробничі (об'єднують авто-, судо-, та авіабудівників);

— інноваційно-технологічні (географічно локалізовані компанії, пов'язані з виробництвом інноваційної продукції);

— туристичні;

— транспортно-логістичні.

Як вважають автори розглянутих вище робіт, розвиток кластерів дає можливість для регіонів покращити цілий ряд показників промислової, екологічної, а також соціальної сфери. Ряд фахівців нараховують сьогодні в Україні близько 25 діючих та 50 потенціальних кластерів.

Слід відзначити, що ми не можемо поділити думку автора роботи [2], який вважає, що характерними ознаками кластера являється:

— внутрішня однорідність;

— зовнішня ізольованість.

Зважаючи на надзвичайно важливу для України роль атомної енергетики та її складової — уранодобувного комплексу, ми розглядаємо можливість створення широкомасштабного кластеру уранодобувного виробництва [13]. При цьому, на нашу думку, при функціонуванні уранодобувного комплексу слід розглядати:

— промисловий кластер;

— екологічний кластер;

— економіко-екологічний кластер;

— соціальний (профілактично-лікувальний) кластер;

— інтегральний кластер.

Функціонування уранових кластерів не можна розглядати окремо один від одного і у загальному вигляді вони є відкритим, взаємопов'язаним кластером.

На рис. 1 показаний запропонований нами раніше [13] екологічний кластер уранодобувного комплексу.

Економічна ефективність діяльності наведених фрагментів кластеру буде залежати від кількісних економічних показників прибутку та витрат на його отримання.

Затратна частина буде складатися із робіт на зняття грунтового покрову, який утворюється після переробки відвалів; видобутку мулу, що накопичився за десятиліття скидання неочищених шахтних вод та містить уран в кількості вищій, ніж концентрація урану в руді, що зараз видобувається; виділення шламів радіометрично-сортувальної фабрики та установки; переробка вказаних продуктів на установках очищення шахтних вод та передача концентрату на ГМЗ.

У загальному вигляді економічна ефективність економічно-екологічного кластеру може бути розрахована за наступною формулою:

$$E_{абс} = \frac{\left(\sum_{i=1}^{n} Г_в + \sum_{i=1}^{n} M_р + \sum_{i=1}^{n} Ш_р\right)}{\left(\sum_{i=1}^{n} E_г + \sum_{i=1}^{n} E_м + \sum_{i=1}^{n} E_ш\right)} \quad (1),$$

де $E_{абс}$ — економічна ефективність економічно-екологічного кластеру;

$E_г$ — прибуток від переробки грунтів;

$E_м$ — прибуток від переробки мулу;

$E_ш$ — прибуток від переробки шламів;

$Г_в$ — затрати, пов'язані зі зняттям та транспортуванням радіоактивного грунту;

$M_р$ — затрати пов'язані із видобутком та доставкою мулу із донної частини річок;

$Ш_р$ — затрати, пов'язані з очищенням відстійників РЗФ, РЗУ та відправкою їх на УОШВ.

Крім цього, окремого розгляду потребує економічна оцінка сортування руди на багату фракцію (більше 0,07% по урану) з подальшою переробкою її на ГМЗ; виділення фракції із вмістом урану від 0,07 % до 0,016 % з подальшим вилученням урану методом купного вилуговування та фракції із вмістом урану менше 0,016 %, що використовується для будівництва доріг.

Слід також розглянути доцільність дискретного відкачування та очищення шахтної води в періоди, коли вартість електроенергії нижча ніж в пікові навантаження. Це дозволяють об'єми змішувачів, відстійників та фільтруючого обладнання, яке розраховано на майже вдвічі більший відлив шахтних вод (~1000 м^3 проти 1800 м^3).

Нами, в першу чергу, розглянуто екологічний кластер, який, на нашу думку, повинен бути покладений в основу подальшого існування людства як головний чинник мінімізації порушення природного середовища, зменшення техногенного навантаження та негативного впливу на здоров'я людей.

Далі нами розглянуто науково-виробничий кластер як основа економічної діяльності людства (рис. 2).

Науково-виробничий кластер (НВК) має в перспективі забезпечувати вирішення наступних питань:

— формування теоретичної (перспективної) "бази знань" з питань ядерної енергетики та атомної промисловості, яку кількісно можливо оцінити за показником "обсяг друкованих матеріалів" (статей, робіт, патентів), а якісно — за оцінкою економічного ефекту;

— формування кадрового, наукового, інженерного потенціалу, який в подальшому забезпечить поступовий розвиток галузі;

— адаптація світових досягнень до потреб та умов функціонування уранової галузі України (зменшення витрат на адаптацію, що пов'язано зі знанням НВК української специфіки), отримання доступу до світових досягнень;

— розробка та впровадження прикладних наукових досліджень галузі;

— отримання супутніх наукових досягнень, пов'язаних (близьких) з питаннями галузі (видобуток РЗЕ, очищення та захист довкілля від радіонуклідів, питань радіаційного захисту людей);

— створення, використання, захист інтелектуальної власності (патентів, робіт, тощо) з питань уранової галузі.

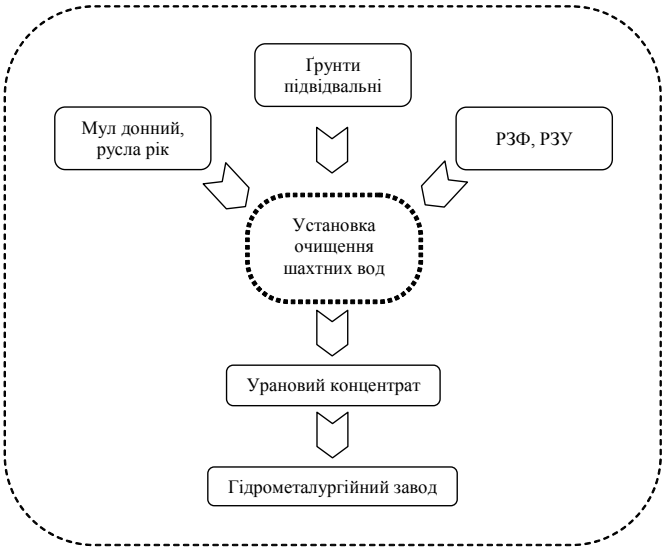


Рис. 1. Екологічний кластер

При функціонуванні кластеру необхідно передбачити витрати на:

— підтримку функціонування, розвитку, а можливо, і створення науково-дослідної бази (лабораторії і т.п.). Впровадження єдиної "бази знань", її розвиток і поповнення;

— витрати на залучення та підготовку наукових кадрів, у тому числі залучення іноземних фахівців тощо (створення умов життєзабезпечення, надання доступу до наукової бази та до виробництва);

— витрати на забезпечення фізичного та юридичного захисту інтелектуальної власності галузі (патентування, фізичний захист розробок — без обмеження внутрішнього користування науковою інформацією);

— витрати на практичні дослідження та впровадження результатів досліджень на виробництві (в тому числі закриття та списання безперспективних досліджень);

— витрати на вивчення світового досвіду, у тому числі придбання інтелектуальної власності, участь у міжнародних дослідженнях, технологічна розвідка, тощо.

Таким чином формування економічної ефективності науково-виробничого комплексу $Е_{нвк}$ виглядає як:

$$E_{НВК} = \frac{(П_{н.з.в.} + П_{кадр} + П_{адап} + П_{практ} + П_{суп} + П_{інт})}{(В_{підт.функ.} + В_{р} + В_{залуч.кадрів} + В_{захист} + В_{НДКР} + В_{світ\ досвід} + В_{впр})} \quad (2),$$

де $П_{нзв}$ — прибуток від використання "бази знань";

$П_{кадр}$ — прибуток від використання новопідготованих науково-інженерних кадрів;

$П_{адапт}$ — прибуток від адаптації світових досягнень до потреб галузі;

$П_{практ}$ — прибуток від впровадження практичних наукових розробок;

$П_{суп}$ — прибуток від отриманої супутньої продукції;

$П_{інт}$ — прибуток від використання інтелектуальної власності (продаж лізінг і т.п. патентів, тощо);

$В_{підт.\ функ.}$ — витрати на підтримку функціонування науково-дослідних баз;

$В_{розвиток}$ — витрати на створення та розвиток існуючих науково-дослідних баз;

$В_{залуч.\ кадрів}$ — витрати на залучення та підготовку нових наукових та інженерних кадрів;

$В_{захист}$ — витрати на фізичний та юридичний захист інтелектуальної власності;

$В_{НДКР}$ — витрати на здійснення науково-дослідних проектів;

$В_{світ.\ досвід}$ — витрати на вивчення світового досвіду;

$В_{впр}$ — витрати на впровадження розробок у виробництво.

Вище ми розглянули функціонування екологічного та науково-виробничого кластерів уранових комплексів України. Крім розглянутих вище, необхідно виділити економіко-екологічний кластер уранодобувного комплексу, що в загальному вигляді показано на рис. 3.

Економічна оцінка доцільності функціонування екологічного уранового кластеру, що розробляється, має базуватися на визначенні наступних показників:

— різниці економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів та витрат на їх застосування;

— затрати на транспортування відходів;

— затрати на переробку відходів;

— затрати на проведення технологічних операцій;

— економічна оцінка прибутку, що утворюється в процесі функціонування кластеру;

— економічний ефект від усунення техногенного навантаження регіону.

Враховуючи, що виконані роботи стануть основою поліпшення навколишнього середовища та позитивно вплинуть на стан здоров'я людей, необхідно ввести кореляційний коефіцієнт ефективності функціонування уранового кластеру. Слід підкреслити, що коефіцієнт буде носити не ціновий характер, оскільки життя і здоров'я людей неможливо виразити в грошах, а оцінювати порівняння якості та тривалості життя на забруднених та екологічно чистих територіях.

У загальному вигляді економічна ефективність ($Е_{абс}$) функціонування екологічного кластеру регіону, створеного на основі уранодобувного комплексу, буде складатися із економічних показників від використання відходів, економічної ефективності природоохоронних заходів, а також зниження збитків від антропогенного впливу на довкілля.

Затратна частина буде складатися від проведення робіт по рекультивації та консервації сховищ відходів різних виробництв, транспортних витрат та проведення екологічних заходів при функціонуванні самого кластеру.

Викладене вище може бути розраховано за такою формулою:

$$E_{абс} = \frac{\left(\sum_{i=1}^{n} В_{в} + \sum_{i=1}^{n} П_{з} + \sum_{i=1}^{n} З_{з}\right)}{\left(\sum_{i=1}^{n} Р_{с} + \sum_{i=1}^{n} К_{с} + \sum_{i=1}^{n} ТВ + \sum_{i=1}^{n} ДВ_{в} + \sum_{i=1}^{n} ЕЗ\right)} \quad (3),$$

де $В_{в}$ — прибуток від використання відходів інших виробництв;

$П_{з}$ — прибуток від зменшення витрат на виконання природоохоронних заходів (зменшення витрат на утримання, забезпечення безпечного збереження відходів);

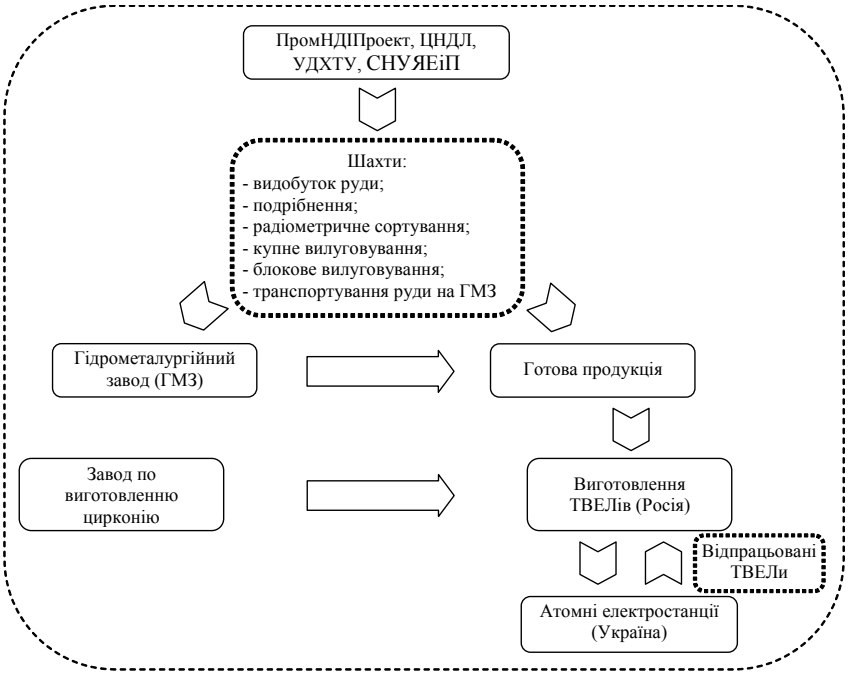


Рис. 2. Науково-виробничий кластер

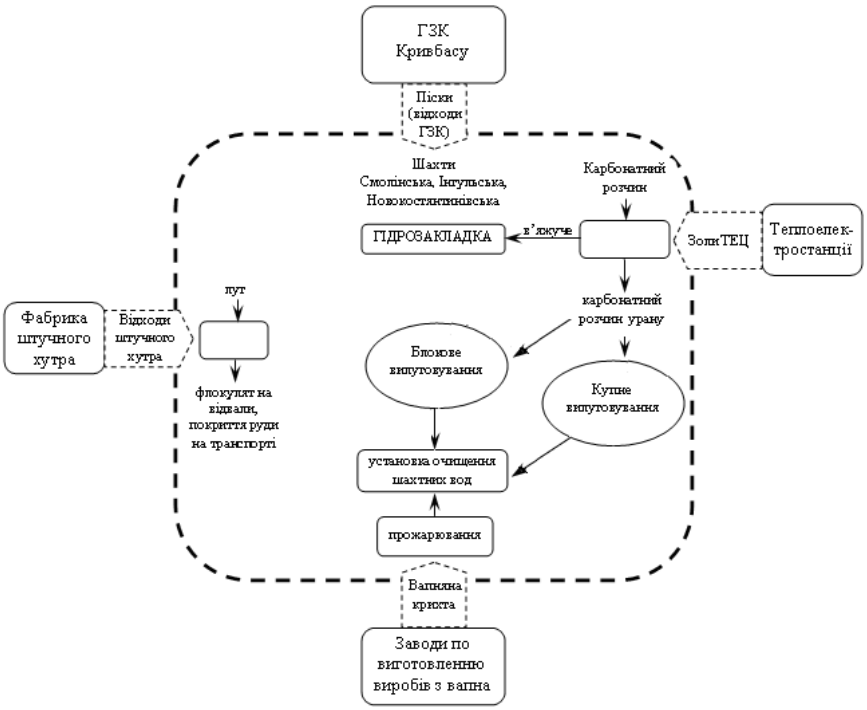


Рис. 3. Економіко-екологічний кластер уранодобувного комплексу

$З_з$ — прибуток від зниження збитків від антропогенного впливу на довкілля;

$Р_с$ — витрати на розкриття сховищ відходів та подальшу рекультивацію і консервацію таких сховищ;

$К_с$ — капітальні витрати на підготовку виробництва до використання відходів;

ТВ — транспортні витрати, пов'язані з забезпеченням доставки відходів до місць їхнього використання, з урахуванням можливої небезпечності такого транспортування;

$ДВ_в$ — додаткові витрати виробництва, пов'язані з підготовкою відходів до їхнього використання;

ЕЗ — додаткові витрати на забезпечення екологічних заходів та заходів безпеки виробництва пов'язаних з використанням відходів.

Незважаючи на те, що, в першу чергу, ми розглянули економічний, науково-промисловий та економіко-екологічний кластери, найбільш значущим є соціальний (діагностичний, профілактичний та оздоровчо-лікувальний) кластер, в основу якого покладені заходи щодо стабілізації якості та тривалого життя людей, які проживають в радіоактивно-забрудненому уранодобувному регіоні України.

Нами були розглянуті раніше та оцінені основи сталого розвитку людства стосовно виробництва, яке ми розглядаємо, цей кластер є одним із найбільш головних [13]. Існування соціального кластеру (діагностичного, профілактичного, лікувального, реабілітаційного) направлене, в першу чергу, на підтримку якості та тривалості життя людей, що проживають в радіоактивно-забруднених регіонах, до рівня екологічно-стійких регіонів. В основі цього кластеру повинні бути покладені як показники державно-правового регулювання, так і фактори впливу навколишнього середовища.

Для вирішення проблем вказаних регіонів необхідно застосовувати цілий ряд чинників:

— максимально можливу екологізацію життєвого простору;

— проведення систематичного діагностичного огляду;

— проведення лікувальних заходів;

— застосування системи лікувально-профілактичного вживання продуктів;

— проведення (при необхідності) комплексного профілактичного лікування;

— реабілітацію.

У структуру такого кластеру повинні входити діагностичні центри, лікувальні заходи, профілактичні комплекси та центри реабілітації населення. Усе вказане вище має базуватися на проведенні спеціалізованих досліджень, пов'язаних із проживанням людей в радіоактивно-забруднених зонах (рис. 4).

Розглянутий кластер повинен бути однією з головних частин об'єднаного кластеру уранодобувного комплексу.

Раніше нами [14] був запропонований коефіцієнт кореляції, який давав можливість розрахувати необхідні затрати для відшкодування економічних збитків у забруднених регіонах. Коефіцієнт кореляції при цьому мав вигляд:

$$K_K = \frac{\dfrac{З_П + Л_K + Л_З + (Р_П + З_Р)}{0{,}8}}{\dfrac{(Л_K + Л_З)}{1}} \qquad (4),$$

де $З_п$ — збитки на профілактичні заходи;

$Л_к$ — кошти на придбання ліків;

$Л_з$ — витрати на лікування захворювань;

$Р_п$ — витрати на реабілітацію;

$З_р$ — затрати на виплату регресу.

Застосування коефіцієнта кореляції необхідно для визначення величини фонду відшкодування за збитки здоров'ю людей. В основу повинні бути покладені бюджетні кошти, а також відшкодування від підвищення цін на електроенергію атомної промисловості. Як відомо, вартість електроенергії атомних станцій значно нижче вартості електроенергії ТЕЦ (рис. 5 і рис. 6) [12].

Як свідчать представлені дані, вартість електроенергії ТЕЦ — 87,2 коп/кВт·год, у той же час вартість електроенергії АЕС в 2011 році становила 18,82 коп/кВт·год. Незважаючи на таке становище атомної енергетики, пов'язане з цим підвищення ціни, з метою поповнення фонду, практично неможливе. Ситуація може ще більше ускладнитися, якщо буде прийнятий законопроект № 10571 "Про засади функціонування ринку електричної енергії в Україні", який 20 листопада 2012 року був прийнятий Парламентом у першому читанні. Зокрема, у цьому законопроекті передбачено створення фонду розподілу вартісного дисбалансу [9].

Слід відзначити, що незважаючи на вказані підходи, фонд повинен бути створений та стати основою для підвищення якості та тривалості життя людей в екологічно чистих регіонах.

Головним постулатом функціонування фонду повинен бути чітко виражений цільовий напрямок, а не узагальнений реабілітаційний характер, що направляється в місцеві органи самоврядування та в кінцево-

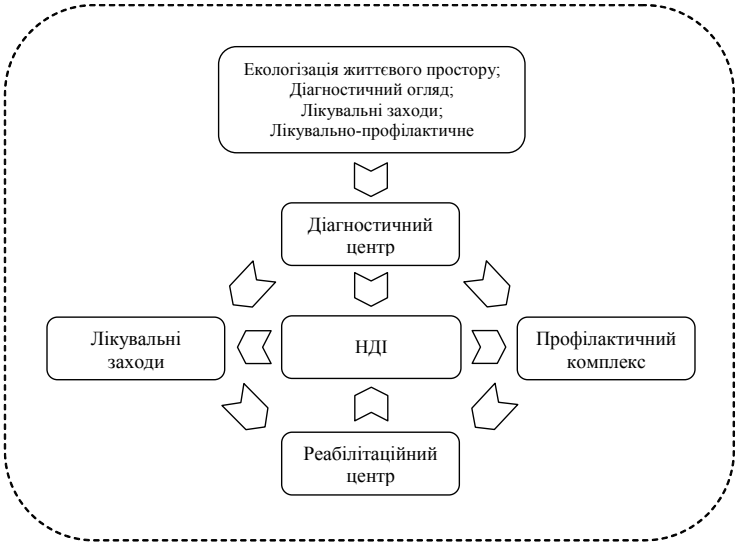
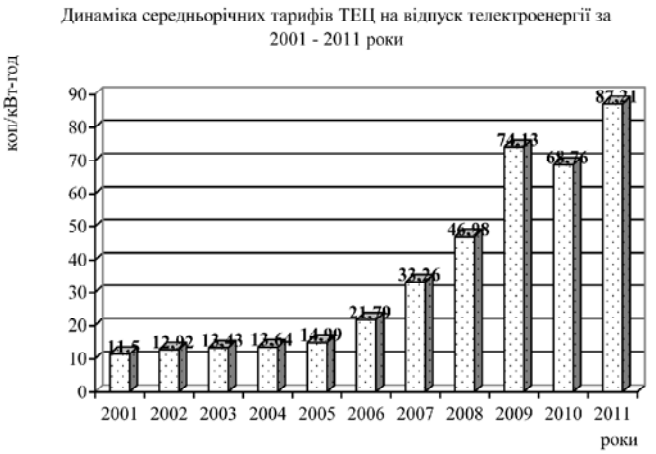


Рис. 4. Соціальний кластер

Рис. 5. Вартість електроенергії АЕС



Середні тарифи у 2001 — 2009 роках розраховані без урахування ПАТ "Харківська ТЕЦ-5" та "ПАТ "Київенерго", які до грудня 2009 року працювали за ціновими заявками

Рис. 6. Вартість електроенергії ТЕЦ

му рахунку застосовується для покриття доріг та виділення радону із підвалів життєвих будівель.

Розглянуті кластери уранодобувної промисловості, а саме:

— екологічний;

— соціальний (діагностичний, профілактичний, лікувально-реабілітаційний);

— науково-виробничий;

— економіко-екологічний;

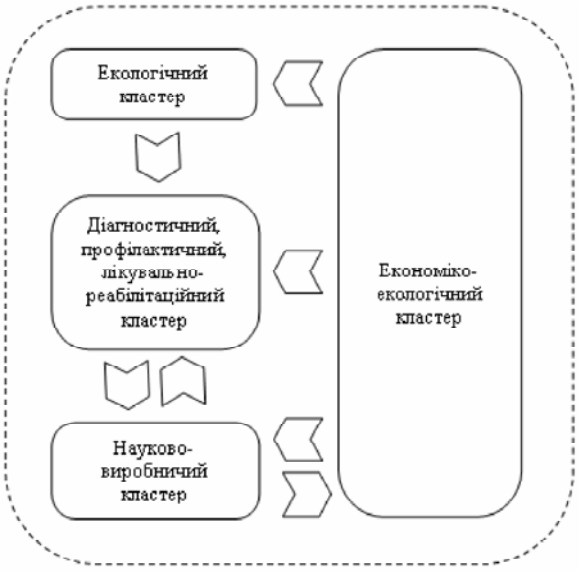


Рис. 7. Функціонування кластерів уранодобувного комплексу України

— можуть функціонувати як окремо, так і у різних варіантах взаємозв'язку.

У загальному вигляді це відображено на рис. 7.

ВИСНОВКИ

Оцінена доцільність кластерного підходу до функціонування уранодобувного кластеру.

Запропоновано створення реабілітаційного фонду для цільової допомоги населенню, що проживає в радіаційно-забруднених регіонах.

Подальші дослідження будуть направлені на створення системи державного регулювання, фонду відшкодування збитків здоров'ю людей та розрахунків тарифів на електроенергію АЕС.

Література:

1. Алешина А.С., Перспективы развития кластеров в Украине: интернет ресурс. — Режим доступа: www.sustainable-mariupol.org/wp-content/uploads/2011/.../Сборник.doc.
2. Асаул А.Н. Строительный кластер — новая региональная производительная система // Экономика строительства. — 2004. — № 6. — С. 16—25.
3. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики// Вопросы экономики. — 2005. — № 4. — С. 75—86.
4. Горшкова А.О. Кластер: понятия, виды, условия возникновения и функционирования: интернет ресурс. — Режим доступа: http://www.pandia.ru/text/77/149/4469.php
5. Джумаев Р. Сущность, виды кластеров и их роль в экономике: интернет ресурс. — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics/14_-105760.doc.htm
6. Дриго М.В. Формирование территориально-промышленных комплексов в условиях экономической стабильности региона// 2007. — № 3. — С. 65—76.
7. Зинчук Д.А., Бандура М.В. Особенности кластеризации экономики Украины: теоретический и практический подходы: интернет ресурс. — Режим доступа: http://www.confcontact.com/20111222/3_zinchuk.php
8. Задорский В.М. К вопросу о "кластеризации Украины": интернет ресурс. — Режим доступа: http://ucluster.org/blog/2009/11/k-voprosu-o-klasterizacii-ukrainy/
9. Кім В. Настав час відповісти на запитання — хоче Україна розвивати атомну енергетику чи ні? // Дзеркало тижня. Україна. — 2012. — № 47.
10. Комарова И.И. Круг трансформаций: от общества знаний к инновационной экономике: интернет ресурс. — Режим доступа: http://www.vatanym.ru/?an=vs310_eco3
11. Митенев В.В., Гулый Н.М. Теоретико-методологические основы кластерных систем: интернет ресурс. — Режим доступа: www.journal.vscc.ac.ru/php/jou/36/art36_03.php.
12. Наказ № 10 від 30 березня 2012 року "Щодо затвердження звіту про діяльність національної комісії регулювання України в 2011 році".
13. Письменна О.Б. Кластеризація як одна зі складових частин ресурсозбереження уранової промисловості України //Інвестиції: практика та досвід. — 2012. — № 17. — С. 57—61.
14. Письменна О.Б. Економічна оцінка наслідків діяльності уранодобувних комплексів України// Ефективна економіка. — 2012. — № 9.
15. Портер М. Конкуренция. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. — 608 с.
16. Porter M. How Competitive Forces Share Strategy. — Harvard Bussiness Review.1979.
17. Пятинкін С.Ф., Быкова Т.П. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт: учебник. — Минск: Тесей, 2008. — 72 с.
18. Постанова Кабінету Міністрів України № 447 від 14 травня 2008 року Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009—2013 роки.
19. Существующие виды кластеров. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.genon.ru/Getanswer.aspx?qid=ed272089-f819-4515-8e9b-73bba246fb22
20. Турганбаев Е.М., Козлова М.В. Кластеризация регионов Казахстана с учетом факторов экономического роста [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.mtas.ru/Library/uploads/1192038710.pdf

Стаття надійшла до редакції 04.04.2013 р.

УДК 353:681.518

О. Ю. Терещенко,
аспірант, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СИСТЕМ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

O. Yu. Tereshchenko,
candidate, Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk

PRINCIPLES AND METHODS OF INFORMATIZATION SYSTEMS REGIONAL MANAGEMENT

Розглядаються: основні принципи та методи впровадження інформаційних технологій у системи регіонального управління, формування об'єктної моделі процесів регіональної інформатизації, визначення взаємозв'язків між об'єктами регіональних систем управління, формування покрокового алгоритму постановки й розв'язання задач управління.

We consider the basic principles and methods of implementation of information technology in the systems of regional management, object model formation processes of regional informatization, determine interconnections between objects regional management systems, the formation of single-step algorithm formulation and solution of control problems.

Ключові слова: інформатизація, інформатизаційні процеси, інформаційні технології, системи регіонального управління.
Key words: informatization, informatization processes, information technology system of regional governance.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Практика регіонального управління в Україні свідчить про слабкий рівень інформатизації та впровадження нових прогресивних інформаційних технологій, про недостатню інформаційну підтримку в системі підготовки та прийняття управлінських рішень, відсутність експертної оцінки їх ефективності. Сучасний період у світовому просторі характеризується стрімким розвитком інформаційних технологій та інформатизації систем управління. Але в Україні спостерігається недостатній розвиток впровадження інформаційних технологій у практику регіонального управління. Це стримує процес становлення і розвитку суспільства та держави в цілому, перешкоджає формуванню ефективної інфраструктури управління. Однією з причин слабкого рівня інформатизації регіонального управління є недостатня методологічна підтримка процесів інтеграції методів і підходів, що розроблені в теорії управління, теорії складних соціальних систем, системному аналізі, теорії автоматизованих інформаційних систем. Крім того, динамку впровадження передових інформаційних технологій у сферу адміністративного управління стримує слабкий рівень організації інформаційних потоків, збору, обробки, збереження і представлення інформації. Звичні в економічній сфері способи формалізації інформації не завжди можуть бути застосовні в системі адміністративного і політичного управління. Разом з тим, значну роль у регіональному управлінні відіграє інформаційний обмін, що формує в конкретному географічному регіоні цілком визначений інформаційний простір, у рамках якого всі реальні фігуранти виконують свої інформаційні функції. Удосконалення процесів виконання інформаційних функцій за рахунок впровадження перспективних інформаційних технологій, а також можливість прямої участі в інформаційних процесах експертної еліти і засобів масової інформації, будуть визначати основні тенденції розвитку України сьогодні й у найближчому майбутньому.

Таким чином, дослідження принципів і методів впровадження сучасних інформаційних технологій та інформатизації систем регіонального управління є актуальним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми інформаційного забезпечення регіонального управління та побудови регіональних інформаційних систем знайшли відображення у роботах І. Дроргобицького, О.Коробової, Г. Маслової , В. Усольцева, С. Войцеховича та інших. Ці дослідження, безумовно, мають велике теоретичне та практичне значення, але, як правило, процес управління розглядається окремо від інформаційної складової. Зокрема, Г. Масловою [1] досліджено понятійний апарат і передумови процесу інформатизації управління регіоном. Охарактеризовано систему інформатизації управління регіоном з її основними елементами — ресурсами, технологіями, забезпеченням тощо. Висвітлено перспективи цієї справи на основі розробки й реалізації регіональних програм. Коробова О. [2] визначає регіональну інформаційну систему як інформаційну підсистему, що в організаційно-економічному аспекті являє собою сукупність інформаційних, фінансових, кадрових, технічних ресурсів, котрі організовані відповідним чином.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження, аналіз і прогноз функціонування та розвитку таких складних систем, якими є взаємопов'язані комплекси соціальної, економічної та суспільно-політичної сфери життєдіяльності регіонів не може здійснюватися на основі інтуїтивних уявлень органів управління про кінцевий результат. Це призводить до зростання розуміння регіональними органами влади та управління значимості інформатизації та необхідності активного впровадження інформаційних технологій в системи регіонального розвитку. Практично у всіх регіональних органах влади створюються відповідні аналітичні підрозділи, вдосконалюється їх організаційне і методичне забезпечення, поліпшується матеріально-технічна база. Тому основними завданнями є дослідження принципів та методів інформатизації систем регіонального розвитку, визначення та аналіз рівнів та об'єктів управління регіональних інформаційних систем.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є теоретичне обгрунтування методів та принципів інформатизації систем регіонального розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В основі управління будь-яким процесом повинні лежати принципові підходи й методи, які слугують не тільки методологічною основою її функціонування, але і є інструментом практичного впливу з боку керуючої системи. Аналіз наукових праць свідчить про недостатню увагу до цих питань. На нашу думку, доцільно виділити 5 традиційних принципів, на яких грунтується система управління інформатизацією.

Оскільки в самому визначенні інформатизації закладене завдання створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб [3], правомірно виділити, у першу чергу, принцип оптимальності. Реалізація цього принципу дозволяє, переслідуючи поставлені цілі, приймати найбільш ефективний варіант інформатизації з множини розглянутих.

Практичне застосування цього принципу найчастіше стримується високою трудомісткістю формування всієї множини варіантів і труднощами підбору інтегрального критерію оптимізації. Окремими критеріями оптимізації проектних рішень при інформатизації управлінської діяльності можуть слугувати: скорочення часу одержання інформації, підвищення достовірності використовуваних даних, зменшення вартості обробки інформації.

Для інформатизації як процесу характерний тісний взаємозв'язок між окремими компонентами інформаційних систем. Саме це визначає сукупність робіт із впровадження сучасних інформаційних технологій як систему заходів, а результат їх реалізації — як створення автоматизованих систем.

Якщо врахувати, що структура — це сукупність стійких зв'язків об'єкта, які забезпечують його цілісність і тотожність самому собі (збереження основних властивостей при різних зовнішніх і внутрішніх змінах), то, безумовно, не можна розглядати інформатизацію абстрактно. Звідси випливає другий принцип інформатизації — принцип системної організації, який вимагає політематичної й багатофункціональної організації суб'єкта інформатизації (активної структури, що впливає на об'єкт інформатизації), що дозволяє ефективно вирішувати завдання інформатизації у всіх сферах і галузях людської діяльності.

Третій принцип — принцип комплексності — забезпечує всебічний підхід до впровадження інформаційних технологій і націлений на формування єдиного рішення як комплексу взаємопов'язаних елементів. Традиційно реалізація цього принципу пов'язувалася з необхідністю рішення таких питань, як створення нормативно-правового, організаційно-розпорядчого й кадрового забезпечення необхідних для нормального функціонування нової інформаційної технології. Останнім часом до перерахованого додається задача організації надійної системи супроводження, яка б забезпечувала безперебійну роботу автоматизованої системи при зміні програмно-апаратної платформи або версій прикладного програмного продукту.

Особливе значення при організації інформатизації в більших масштабах (великі корпорації, система органів управління регіоном) здобуває принцип наступності. Високі темпи сучасного розвитку комп'ютерної техніки, поява нових технологій по обробці інформації здатні викликати серйозні економічні втрати в кожного, хто приймав поспішні рішення без глибокого аналізу перспектив своїх потреб. Враховуючи значну вартість основних фондів, технологічних і програмних комплексів, необхідно застосовувати вищеназваний принцип, щоб, не стримуючи впровадження досягнень НТП у практичну діяльність, домагатися зниження витрат на всі види ресурсів при подальшому розвитку інформаційних систем.

І, нарешті, не можна не виділити принцип сумісності інформаційних систем, що забезпечує виконання інтеграційної функції. Недостатня увага до цього принципу призвела до того, що наприкінці 90-х — початку 2000-х років деяка частина інформації була ізольована від потенційних користувачів через появу несумісних інформаційних систем. Значне число програмістів того періоду мало використовувало принцип сумісності ще й у надії забезпечити залежність клієнтів від своїх розробок. У наш час задача сумісності ставиться найчастіше як пріоритетна.

Якісно новий рівень впровадження розвитку інформатизації в наш час вимагає використання нових принципів. Це принцип коректної інтеграції інформаційних ресурсів, що полягає в переході від створення локальних баз даних до процесів використання наявних банків даних при дотриманні загальних правил інтеграції, а також принцип раціональної комбінації відкритості й інформаційної безпеки.

Очевидно, що підсистема управління й, зокрема, використовувані нею методи повинні суттєво визначатися природою функціонування керованої підсистеми.

До традиційних методів управління інформатизацією необхідно віднести такі, як:

— програмно-цільовий метод (досить відомий спосіб вирішення складних проблем міжгалузевого характеру, заснований на послідовній декомпозиції деякої мети розвитку в системі простих взаємно незалежних заходів);

— метод типових проектних рішень (створення інформаційних систем на новому об'єкті за допомогою адаптації розробки, виконаної для іншого об'єкта);

— метод комплексування (прийняття рішень по формуванню складних інформаційних систем на базі локальних програмно-технічних модулів);

— економіко-математичний метод (забезпечує вибір оптимальних варіантів);

— метод автоформалізації (створення автоматизованих робочих місць, що дозволяє користувачеві самостійно, не вдаючись до послуг програмістів, автоматизувати свої виробничі функції за рахунок використання гнучких і потужних інструментальних засобів).

Поряд з вищезгаданими, необхідно використовувати такі нові методи, обумовлені розвитком сучасних технологій, як:

— метод віртуалізації (емуляція в комп'ютері, особливо мультимедійної конфігурації, реальних об'єктів, подій і процесів при розв'язанні складних багатопараметричних завдань);

— метод реплікації (багаторазове повторення певних функціональних рішень без адаптаційних дій).

Реальне втілення в практичній діяльності, вищезгаданих методів і принципів дозволило б, на наш погляд, сформувати науково-обгрунтовану систему керування інформатизацією.

Таким чином, грунтуючись на характеристиках сутності й змісту, методів і принципів інформатизації з урахуванням виявленої сучасної парадигми розвитку інформатизації, перейдемо до її розгляду на регіональному рівні.

Щоб говорити про регіональні інформаційні системи, необхідно розуміти, що будь-яка штучна система являє собою складний об'єкт, до складу якого входять інші об'єкти й належні їм ресурси, і яка відрізняється від природних систем цілями функціонування (призначенням) і наявністю управління [6].

На теперішній момент існує проблема з формуванням антології (сукупність термінів і взаємозалежних визначень) до економічних питань управління регіонами та регіональними інформаційними системами. В економічних теоріях і школах менеджменту немає єдиного визначення й розуміння, коли необхідно вживати поняття "об'єкт", а коли "ресурс" і яка між ними різниця, а також у чому відмінність між поняттями "бізнес-процедура" і "технологія", " бізнес-процес" і "технологічний процес" [4]. Наслідком цього є відсутність єдиної структури рівнів управління, що дозволяє однаковим способом формулювати задачі управління як на рівні однієї людини, так і на рівні регіону.

Для того, щоб сформувати чітку позицію й об'єктну модель процесів регіональної інформатизації, необхідно вводити в розгляд такі базові визначення й поняття:

1) бізнес-регіон — територія й здійснювана на ній діяльність є видом колективного бізнесу регіону. Керування бізнесом регіону реалізується органами державної влади (ОДВ), яким населення, що проживає в цьому регіоні, делегувало право (на підставі того або іншого виборного механізму) здійснювати керівництво даним бізнесом [5];

2) об'єкт управління. Об'єктом управління регіональних органів державної влади є індивідуальні й колективні "суб'єкти господарювання" в особі фізичних (населення) і юридичних осіб (організації й підприємства), які платять податки [5];

3) ресурс (економічний) — кількісні характеристики властивостей об'єкта, які можуть бути використані при проведенні економічних операцій торгівлі, обміну або відчуження (дозволяє однаковим способом визначати будь-які ресурси — матеріальні, трудові, природні і т.д.);

4) технологія — процес переробки одного виду сировини в готовий продукт. Перетворення навіть одного товару в інший у процесі виробництва може здійснюватися низкою способів, які відрізняються застосовуваною технологією. Поняття "технологія" близьке поняттю "бізнес-процедура". Різниця в тому, що про "бізнес-процедуру" важко сказати, що вона краща у світі, а от для обраної технології можна провести відносну якісну й кількісну оцінку ефективності її застосування в порівнянні з іншими при реалізації розглянутої "бізнес-процедури" [4];

5) технологічний процес — послідовність технологій, сукупність яких визначає прийнятий в організації процес виробництва. Така складена технологія відповідає поняттю "технологічний процес", для якого на відміну від поняття "бізнес-процес", що визначає тільки структуру процесу й сферу діяльності, можна ввести якісні характеристики. Кількість технологій, що становлять технологічний ланцюжок конкретного виробничого процесу, може бути будь-яким, достатньо великим, і навіть скінченним (рахунковим) числом [4].

Таке визначення цих понять дозволяє забезпечити їх взаємний зв'язок на шести рівнях управління:

1) цілі;
2) об'єкти;
3) методи;
4) ресурси;
5) технологічні процеси;
6) технології.

Ці рівні дозволяють природно сформулювати покроковий алгоритм постановки й розв'язання задач управління (рис. 1).

Вказана послідовність кроків дозволяє поставити завдання не тільки для віртуальних інформаційних і економічних систем, але повністю підходить для постановки задач у природничих науках (фізиці, математиці, хімії і т.д.) [5], де цілями є питання в задачі, визначення об'єктів і методів дозволяють розв'язати задачу в загальному вигляді, а знання ресурсів і застосовуваних технологій — розв'язати задачу в чисельному вигляді.

Ціллю створення будь-якої регіональної інформаційної системи (з погляду Замовника, яким можуть бути тільки органи виконавчої влади) є гарантоване одержання оперативної й несуперечливої інтегрованої інформації про будь-який об'єкт управління (юридичну або фізичну особу) у форматах, що дозволяють забезпечити автоматизований аналіз стану об'єктів управління.

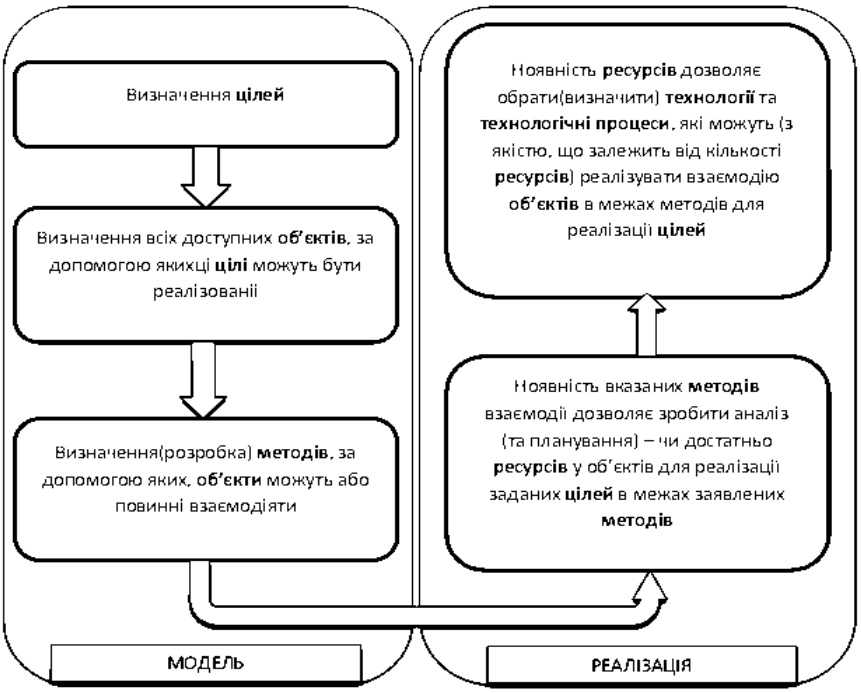


Рис. 1. Алгоритм постановки і розв'язання задач управління

Інтегрована інформація — це не загальна база даних, де зберігається все про всіх. У цьому випадку під поняттям "інтегрована інформація" розуміється сумарна (зведена) інформація про ресурси території, яку інформаційна система дозволяє по запиту одержати, сформувати й надати замовникові:

— по горизонталі — про один об'єкт з множини джерел;
— по вертикалі — про множину об'єктів (ресурсів) одного типу з одного джерела (міністерство й відомство).

Будь-яка система, у складі якої не вистачає об'єктів (або вони ігноруються), не може функціонувати й забезпечувати виконання поставлених цілей.

Не можна говорити про те, що для створення регіональної інформаційної системи (РІС) достатньо до всіх джерел інформації підвести канали зв'язку. Це те саме, що стверджувати, ніби набір деталей і комплектуючих від комп'ютера, розподілений по організаціях на території області, є комп'ютером, на якому можна працювати і виконувати повсякденні задачі.

За формальною ознакою — усі деталі в наявності, фактично — немає головного об'єкта, для якого створювалися деталі — комп'ютера.

Для того, щоб комп'ютер працював, необхідно:

1) мати уявлення про те, що таке комп'ютер і для чого він потрібен;
2) наявність власника комплектуючих (тобто того, хто зацікавлений у його збереженні, комплектності й правильнім використанні всіх деталей);
3) наявність інженера по збірці (тобто власник деталей повинен довірити комусь зібрати з комплектуючих комп'ютер);
4) наявність навиків роботи на комп'ютері;
5) наявність інженера по обслуговуванню (того хто міг би налаштовувати, обслуговувати й ремонтувати комп'ютер).

Очевидно, що набір комплектуючих і комп'ютер, який щодня працює, — це зовсім різні по складу і сутності об'єкти.

Виходячи з вищевикладеного, можна стверджувати, що до складу регіональної (територіальної) інформаційної системи входять такі об'єкти:

1) територіальна інформаційна система;
2) джерела й власники інформації (співробітники й підрозділи регіональних органів виконавчої влади, документи й бази даних регіональних та міжнародних організацій);
3) інформаційно-комунікаційна інфраструктура доставки, зберігання й захисту інформації (канали зв'язку "Укртелеком", ЛОМ, Інтернет і т.д.);
4) інтегрована інформація;
5) власник інтегрованої інформації.

Якщо власник інтегрованої інформації може самостійно обслуговувати інфраструктуру доставки, зберігання й захисту інформації, то на цьому перелік об'єктів повинен закінчуватися. Але зважаючи на те, що завданням органів виконавчої влади не є професійна робота з ІТ-Технологіями, ОВВ повинні делегувати право на обслуговування своєї інфраструктури й інтегрованого інформаційного ресурсу спеціалізованій організації. Таким чином, для регіональних (територіальних) інформаційних систем обов'язковим Об'єктом є:

6. Організація, якій делеговано право формувати й обслуговувати Інтегровану інформацію й інформаційно-комунікаційну інфраструктуру, тобто регіональний (територіальний) інформаційний центр органів виконавчої влади (РІЦ ОВВ).

ВИСНОВКИ

Дослідження узагальнює та логічно обгрунтовує принципи й методи інформатизації систем регіонального розвитку, визначає необхідність системного підходу при розробленні та побудові регіональних інформаційних систем, а саме — аналіз рівнів управління: виділення цілей, об'єктів, методів ресурсів, технологічних процесів, технологій. Якщо об'єкти визначені правильно й повно (за кількістю), а методів взаємодії достатньо для опису всіх типів їх взаємодії, то з'являється можливість сформувати модель (макет) системи на інформаційному рівні. Після визначення доступних ресурсів об'єктів можливе створення (опис) економічної моделі системи. Застосовувані технологічні процеси й технології визначають якісні характеристики системи регіонального управління й способи реалізації методів взаємодії об'єктів цієї системи.

Література:

1. Маслова Г. Система информатизации и ее применение в управлении регионом / Г. Маслова, В. Усольцев // Экономика Украины. — 2009. — №7. — С. 21—22.
2. Коробова О. Региональная экономика: реструктуризация системы управления развитием региона [Електронний ресурс]/ О.В. Коробова, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский. — Режим доступу: http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2002/korobova.pdf
3. Закон України "Про національну програму інформатизації" від 4.02. 1998р. № 74/98-ВР // Відомості Верховної Ради. — 1998. — № 27—28. — С. 181.
4. Войцехович С. Информационные ресурсы для управления территорией. Информация о технологиях и инновации / С.В. Воцехович // Наука и инновации. — 2005. — №6. — С. 42—53.
5. Войцехович С. Информационные ресурсы для управления территорией. Структура /С.В. Войцехович // Наука и инновации. — 2004. — №10. — С. 54—59.
6. Попов К.Г. К вопросу о применении естественных законов в менеджменте / К.Г. Попов, И.Н. Советов //Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 6.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2013 р.

УДК 332

М. І. Назаров,
аспірант, Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

M. I. Nazarov,
postgraduate, National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING COMPETITIVENESS OF THE REGION

У статті представлені результати дослідження методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності регіону на основі аналізу наукових джерел. За результатами дослідження сформульована авторська методика оцінки конкурентоспроможності регіону відповідно до парадигми регіонального розвитку.

This paper presents the results of research methodologies for assessing the competitiveness of the region based on the analysis of scientific sources. The study stated the author's technique assessing the competitiveness of the region, in accordance with the paradigm of regional development.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, оцінка конкурентоспроможності регіону, конкурентні переваги, рівень конкурентоспроможності регіону, інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіону.
Key words: competitiveness of the region, the evaluation of regional competitiveness, competitive advantage, level of competitiveness of the region, the integrated assessment of regional competitiveness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Управління конкурентоспроможністю регіону буде ефективним та дієвим тоді, коли вироблені не лише теоретичні положення реалізації суб'єктами системи заходів, передбачених процесом. Важливою є розробка методики оцінки рівня конкурентоспроможності регіону. Це дасть змогу впровадити дієві заходи щодо активізації внутрішнього потенціалу регіону на основі комплексного дослідження стану його конкурентоспроможності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

З початку дослідження даного явища і до сьогодні не виробилась єдина методика щодо оцінки конкурентоспроможності регіонів. Розробити концептуальні підходи щодо побудови методики оцінки рівня конкурентоспроможності вдалось небагатьом, зокрема: Безугла В.О. [2], Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. [3], Дмитрієва В.О. [4], Меркушов В.В. [7], Нечай О.О. [9], Стасюк О.М., Бевз І.А. [11], Ушвицький, Л.І. [12], Чайникова Л.М. [13], Анноні П., Козовська К. [14] та ін. Але у зв'язку зі становленням нової парадигми регіонального розвитку необхідно розробити нову методику оцінки конкурентоспроможності регіону відповідно до нових реалій.

ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження та аналіз наукових надбань з даної тематики, а також розробка власної методики оцінки конкурентоспроможності регіону.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для того щоб зрозуміти зміст методик оцінки рівня конкурентоспроможності, було проведено їх аналіз. Під час дослідження виділялись такі основні елементи: автор, актуальні положення методики, сфери оцінки, відбір та значення показників, що використовуються під час оцінки розвитку, математична інтерпретація методики оцінки.

Виходячи з положень, що були проаналізовані, результати дослідження можна розподілити на позитивні та негативні аспекти. Позитивними аспектами розглянутих методичних підходів є наступні:

1) враховуються всі сфери регіональної системи [14—17];

2) запропоновано інтегральний індекс конкурентоспроможності регіону [1; 3; 6—8; 11; 12; 14—17];

3) пропонується розподіл показників на стимулятори та дестимулятори [3];

4) деякі із методик мають практичне застосування за кордоном [14—17];

5) використовується середнє геометричне для розрахунку комплексних індексів [11; 12].

У проаналізованих підходах до оцінки конкурентоспроможності регіону негативними є такі положення:

1) деякі методики беруть до уваги лише окремі складові конкурентоспроможності регіону [1; 3; 6—8; 11; 12];

2) методика використовує рейтингові оцінки для визначення конкурентоспроможності регіону [8];

3) застосовується середнє арифметичне для розрахунку комплексних індексів [1; 3; 6; 7].

Враховуючи те, що вченими на сьогодні не розроблена єдина методика оцінки конкурентоспроможності регіону, існує необхідність детального дослідження у даному напрямку. Варто зазначити, що дана методика повинна відповідати основним положенням конкурентоспроможності регіону як об'єкту управління.

Враховуючи вищезазначені положення, пропонуємо виділити два етапи методики оцінки конкурентоспроможності регіону.

На першому етапі повинне здійснюватись обгрунтування аналітичного дослідження. Воно повинно включати визначення мети, завдання, об'єкту, предмету та методів аналітичного дослідження конкурентоспроможності регіону.

Метою аналітичного дослідження є аналіз та оцінка конкурентоспроможності регіону. Об'єктом дослідження є конкурентоспроможність регіону. Предметом аналітичного дослідження є з'ясування рівня конкурентоспроможності регіону.

Основними завданнями, що постають перед нами у даній методиці, є наступні:

— відібрати індикатори конкурентоспроможності регіону (стимуляторів та дестимуляторів);

— провести аналіз та оцінку конкурентоспроможності регіону;

— визначити рівень конкурентоспроможності регіону за допомогою інтегрального індексу.

Методи дослідження передбачають використання дієвих форм математично-статистичного аналізу для якісної оцінки конкурентоспроможності регіональних систем. Результативними, на наш погляд, є такі методи: метод інтегральних показників, метод порівняння, методи побудови та аналізу рядів динаміки та трендів, методи групування, методи стандартизації показників, графічні методи тощо.

На другому етапі необхідно провести аналіз та оцінку рівня конкурентоспроможності регіонів. Для цього необхідно представити показники, що характеризують рівень конкурентоспроможності регіонів.

За способом отримання показники поділяються на експертні та статистичні. Експертна оцінка, яка неминуче є значною мірою суб'єктивною, адже кожен експерт суб'єктивно підходить до визначення сильних та слабких сторін регіону, не дає точної оцінки рівня конкурентоспроможності регіону [3, с. 78]. Тому вважаємо за доцільне використання статистичних даних, які отримані за єдиною методикою та дають можливість порівнювати стан регіонів у різні періоди.

При визначенні переліку показників слід керуватися наступними вказівками:

— вибрані показники повинні мати необхідну для проведення розрахунків статистичну базу;

— враховуючи цілі аналізу, показники повинні відображати найбільш суттєві властивості або характеристики системи і водночас їх кількість повинна бути обмежена;

— показники не повинні бути занадто взаємопов'язані, що може призвести до багатократного повторення інформації і викривлення достовірності результатів.

Показники, що будуть застосовуватися для оцінки рівня конкурентоспроможності регіону, вибираються з офіційних статистичних даних Державного комітету статистики України, профільних міністерств та відомств, громадських установ та організацій, науково-дослідних інститутів та інших об'єктів статистичної інформації.

Слід відмітити, що останнім часом провідні вітчизняні науковці у галузі регіональної економіки все частіше групують показники регіонального розвитку за великими групами відповідно до сфер життєдіяльності населення регіону: соціальні, економічні та екологічні. Такий підхід є оптимальним, адже дає змогу найповніше розкрити всі відносини, що відбуваються у регіоні. Тому ми погоджуємося з позицією цих вчених щодо виділення соціальних, економічних та екологічних індикаторів при визначенні рівня конкурентоспроможності регіону.

У процесі розрахунків також будуть розраховуватись: 1) стандартизовані індекси конкурентоспроможності регіону — окремі показники, сформовані на основі стандартизації основних індикаторів конкурентоспроможності, що характеризуватимуть кожну сферу регіональної системи; 2) комплексні індекси конкурентоспроможності регіону — узагальнюючі показники, що характеризуватимуть кожну сферу життєдіяльності регіону. Комплексні індекси будуть покладені в основу формування інтегрального індексу конкурентоспроможності регіону.

Конкурентоспроможність є складною системною властивістю регіону. Тому підхід при оцінці рівня конкурентоспроможності регіону повинен враховувати основні положення системного аналізу [5; 10].

Рівень конкурентоспроможності регіону описуватиме інтегральний індекс конкурентоспроможності регіону. Даний показник формується на основі певної множини комплексних індексів конкурентоспроможності регіону:

$$IIRC_k = \{ICRC_{j,k} \mid j = \overline{1, r_k}\} \quad (1),$$

де $IIRC_k$ — інтегральний індекс конкурентоспроможності k-ого регіону;

$ICRC\,j,_k$ — множина j-их комплексних індексів конкурентоспроможності k-ого регіону;

r_k — кількість комплексних індексів конкурентоспроможності k-ого регіону;

k — загальна кількість регіонів, що досліджуються.

Множина комплексних індексів конкурентоспроможності регіону формується на основі множини стандартизованих індексів конкурентоспроможності регіону:

$$ICRC_{j,k} = \{ISRC_{d,k} \mid d = \overline{1, t_k}\} \quad (2),$$

де $ISRC_{d,k}$ — множина d-их стандартизованих індексів конкурентоспроможності n-ого регіону;

t_k — кількість стандартизованих індексів конкурентоспроможності k-ого регіону.

Стандартизовані індекси конкурентоспроможності формуються на основі двох множин — множини показників-стимуляторів та множини показників-дестимуляторів:

$$ISRC_{d,k} = P_{jd,k} \cup N_{jd,k} \quad (3),$$

$$P_{jd,k} = \{i_{jdp,k} \mid i = \overline{1, p_{jd,k}}\} \quad (4),$$

$$N_{jd,k} = \{i_{jdn,k} \mid i = \overline{1, n_{jd,k}}\} \quad (5),$$

де $P_{jd,k}$ — множина показників-стимуляторів конкурентоспроможності k-ого регіону;

$N_{jd,k}$ — множина показників-дестимуляторів конкурентоспроможності k-ого регіону;

$i_{jdp,k}$ — p-ий показник-стимулятор конкурентоспроможності k-ого регіону;

$i_{jdn,k}$ — n-ий показник-дестимулятор конкурентоспроможності k-ого регіону.

Далі розглянемо алгоритм знаходження інтегрального індексу конкурентоспроможності регіону більш детально.

1. Відбір показників, що характеризують конкурентоспроможність регіонів. Показники, що характеризують конкурентоспроможність, варто виділяти за сферами життєдіяльності на три групи: соціальні, еко-

номічні та екологічні. До показників, що характеризують соціальну конкурентоспроможність регіону, слід віднести: показники-стимулятори та показники-дестимулятори соціальної конкурентоспроможності регіону. Такий розподіл зумовлений тим, що зростання показників може свідчити як про позитивний, так і негативний вплив на регіон. Тому показники-стимулятори — це показники, зростання яких свідчить про покращення та стабілізацію стану регіональної системи. Показники-дестимулятори — це показники, збільшення значення яких характеризує погіршення стану регіону.

Загальна кількість показників-стимуляторів, що застосовуються при аналізі конкурентоспроможності регіону, описується сукупністю $P_{jd,k}$ ($P_{jd,k} = \{i_1, i_2, i_3, \ldots, p_{jd,k}\}$). Таким чином загальна кількість показників-стимуляторів, що застосовуються у соціальній сфері регіону, становить сукупність $P_{soc,k}$ ($P_{soc,k} = \{i_{soc,1}, i_{soc,2}, i_{soc,3}, \ldots, p_{soc,k}\}$), в економічній — $P_{econ,k}$ ($P_{econ,k} = \{i_{econ,1}, i_{econ,2}, i_{econ,3}, \ldots, p_{econ,k}\}$) та в екологічній — $P_{ecol,k}$ ($P_{ecol,k} = \{i_{ecol,1}, i_{ecol,2}, i_{ecol,3}, \ldots, p_{ecol,k}\}$). У свою чергу, загальна кількість показників-дестимуляторів, що застосовуються при аналізі конкурентоспроможності регіону, описується сукупністю $N_{jd,k}$ ($N_{jd,k} = \{i_1, i_2, i_3, \ldots, n_{jd,k}\}$). Відповідно, загальна кількість показників-дестимуляторів, що застосовуються у соціальній сфері регіону, становить сукупність $N_{soc,k}$ ($N_{soc,k} = \{i_{soc,1}, i_{soc,2}, i_{soc,3}, \ldots, n_{soc,k}\}$), в економічній — $N_{econ,k}$ ($N_{econ,k} = \{i_{econ,1}, i_{econ,2}, i_{econ,3}, \ldots, n_{econ,k}\}$) та в екологічній — $N_{ecol,k}$ ($N_{ecol,k} = \{i_{ecol,1}, i_{ecol,2}, i_{ecol,3}, \ldots, n_{ecol,k}\}$).

Серед показників-стимуляторів соціальної конкурентоспроможності регіону можна виділити такі: 1) демографічні показники: загальна чисельність населення регіону, тис. чол.; загальна кількість народжених у регіоні, чол.; загальна кількість укладених шлюбів у регіоні, од.; загальна чисельність іммігрованого населення регіону, на 100 тис. осіб; загальна чисельність економічно активного населення у регіоні, тис. осіб; 2) освітні показники: кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів на 10 000 населення регіону, чол.; кількість студентів ВНЗ I—IV рівнів акредитації на 10 000 населення регіону, чол.; 3) показники, що характеризують охорону здоров'я: кількість лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення, осіб; 4) показники, що характеризують доходи та працю населення: валовий обсяг доходів населення, що проживає на території регіону, млн грн.; середня місячна заробітна плата у регіоні, грн.; кількість працюючого населення, тис. осіб; 5) показники соціальної інфраструктури: обсяг приватного житлового фонду у регіоні, тис. кв. м; загальна кількість закладів культури та мистецтва на території регіону, од.; забезпеченість населення основними домашніми телефонними апаратами на 100 сімей, одиниць; загальна кількість легкових автомобілів у приватній власності у регіоні, тис. шт.

Показники-дестимулятори соціальної конкурентоспроможності регіону включають такі показники: 1) демографічні показники: загальна чисельність емігрованного населення регіону, на 100 тис. осіб; загальна кількість померлих у регіоні, чол.; загальна кількість розлучень у регіоні, од.; 2) показники, що характеризують охорону здоров'я: загальна кількість хворих на ВІЛ/СНІД, вперше виявлених у житті, чол.; 3) показники, що відображають кримінальну ситуацію: кількість зареєстрованих злочинів, випадків; 4) показники, що характеризують доходи та працю населення: безробіття населення у регіоні, тис. осіб; валовий обсяг витрат населення, що проживає на території регіону, млн грн.

До показників-стимуляторів економічної конкурентоспроможності регіону варто віднести наступні показники: 1) загальний обсяг ВРП, млн грн.; 2) показники виробництва продукції та наданих послуг: індекс обсягу продукції промисловості у регіоні, %; індекс обсягу продукції сільського господарства у регіоні, %; обсяги обороту роздрібної торгівлі, млн грн.; обсяг роздрібного товарообороту підприємств, млн грн.; вантажоперевезення автомобільного транспорту на території регіону, млн т; введено в експлуатацію житла в регіоні, тис. кв. км; загальний обсяг продукції, робіт та послуг лісового господарства, млн грн.; загальний обсяг основних засобів у регіоні, млн грн.; 3) показники платіжного балансу регіону: обсяг експорту товарів, вироблених на території регіону, млн дол. США; обсяг експорту послуг, наданих регіоном, млн дол. США; 4) показники, що характеризують рівень підприємництва регіону: загальна кількість суб'єктів ЄДРПОУ, зареєстрованих на території регіону, од.; обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за регіонами, млн грн.; відсоток підприємств, які одержали прибуток, %; 5) показники, що характеризують наукову та інноваційну діяльність регіону: кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.; кількість інноваційно активних підприємств у регіоні, од.; 6) обсяг виробленої електроенергії в регіоні, млн кВт. год.

У свою чергу, до показників-дестимуляторів економічної конкурентоспроможності регіону варто віднести: 1) показники, що відображають стан фінансів регіону: індекс споживчих цін регіону, %; 2) показники платіжного балансу регіону: обсяг імпорту товарів, ввезених на територію регіону, млн дол. США; обсяг імпорту послуг, наданих регіону, млн дол. США; 3) показники, що характеризують підприємства регіону: відсоток підприємств, які одержали збиток, до загальної кількості підприємств, %; збиток від звичайної діяльності до оподаткування збиткових підприємств, млн грн.; 4) обсяг використання електроенергії в регіоні, млн кВт. год.

Екологічна сфера регіону може характеризуватися наступними показниками: показники-стимулятори та показники-дестимулятори екологічної конкурентоспроможності регіону. До показників-стимуляторів екологічної конкурентоспроможності регіону необхідно віднести показники: 1) показники стану довкілля: загальна площа екологічної мережі, тис. га; площа земель об'єктів природно-заповідного фонду, тис. га; загальна довжина річок регіону, км; загальна площа водосховищ по регіонах, тис. га; чисельність видів тварин та рослин у регіоні, од; чисельність видів мінеральних ресурсів у регіоні, од; 2) показники, що характеризують боротьбу із забрудненням середовища: обсяг знешкоджених відходів I—III класів небезпеки на території регіону, тис. т; утилізовано відходів I—III класів небезпеки на території регіону, тис. т; обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води, млн куб. м; потужність очисних споруд, млн куб. м; витрати на охорону та відтворення мисливських тварин, включаючи біотехнічні заходи, тис. грн.; відтворення лісів на землях регіону, га;

Показники-дестимулятори екологічної конкурентоспроможності регіону повинні включати такі показники: 1) показники забруднення довкілля шкідливими речовинами: викиди шкідливих газів в атмосферу, тис. т.; загальний обсяг утворених відходів I—III класів небезпеки на території регіону на кінець року, тис. т.; 2) показники, що свідчать про природний та антропогенний вплив на стан довкілля: загальна площа мисливських угідь, тис. га; загальний обсяг виловленої риби та інших водних живих ресурсів, т.; споживання свіжої води в регіоні, млн куб. м.; відношення скинутих зворотних забруднених вод до забраної води з природних джерел, %.

2. Стандартизація показників. У зв'язку з тим, що відібрані показники не є співвимірними, необхідно їх привести до стандартизованого вигляду. Математичний вигляд рівня конкурентоспроможності регіону, як і всі ієрархічні складові його структурної системи, матимуть при цьому такий набір умов:

$$IIRC_k = \{i_{jdpn,k} \mid i^-_{jdpn,k} \le i_{jdpn,k} \le i^+_{jdpn,k}\} \quad (6),$$

Таблиця 1. Матриця конкурентоспроможності за сферами життєдіяльності *k*-ого регіону

Сфера / Рівень	Соціальна	Економічна	Екологічна
Високий			
Достатній		x	
Середній	x		
Нижче середнього			x
Низький			

де $i^{-}_{jdpn,k}$, $i^{+}_{jdpn,k}$ — найменше та найбільше допустимі значення показників конкурентоспроможності *k*-ого регіону відповідно;

$i_{jdpn,k}$ — фактичне значення показників конкурентоспроможності k-ого регіону.

Стандартизація показників конкурентоспроможності передбачає приведення на основі варіаційного розмаху всіх показників до одного числового вимірювача, що змінюється у межах від 0 до 1.

Кожен з показників-стимуляторів чи показників-дестимуляторів повинен трансформуватися у відповідний індекс показника (наприклад, валовий обсяг ВРП повинен трансформуватися у індекс валового обсягу ВРП). Показники-стимулятори можна знайти за такою формулою:

$$X^{p}_{ik} = \frac{x^{p}_{ik} - x^{p}_{\min}}{x^{p}_{\max} - x^{p}_{\min}} \quad (7),$$

де X^{p}_{tk} — стандартизований *i*-ий показник-стимулятор *k*-ого регіону;

x^{p}_{ik} — фактичне значення *i*-ого показника-стимулятора *k*-ого регіону;

$x^{p}_{\min}$ — мінімальне значення *i*-ого показника-стимулятора із сукупності регіонів;

$x^{p}_{\max}$ — максимальне значення *i*-ого показника-стимулятора із сукупності регіонів.

Показники-дестимулятори також знаходяться на основі варіаційного розмаху за наступною формулою:

$$X^{n}_{ik} = \frac{x^{n}_{\max} - x^{n}_{ik}}{x^{n}_{\max} - x^{n}_{\min}} \quad (8),$$

де X^{n}_{tk} — стандартизований *i*-ий показник-дестимулятор *k*-ого регіону;

x^{n}_{ik} — фактичне значення *i*-ого показника-дестимулятора *k*-ого регіону;

$x^{n}_{\min}$ — мінімальне значення *i*-ого показника-дестимулятора із сукупності регіонів;

$x^{n}_{\max}$ — максимальне значення *i*-ого показника-дестимулятора із сукупності регіонів.

3. Оцінка рівня конкурентоспроможності регіону за сферами життєдіяльності. З'ясувавши індекси всіх показників, взятих для оцінки рівня конкурентоспроможності, знаходимо комплексні індекси конкурентоспроможності регіону. Загальна їх кількість відповідає кількості складових досліджуваної конкурентоспроможності регіону, тобто три. Таким чином формуються три базових комплексних індекси: індекс соціальної конкурентоспроможності регіону ($ICRC^{soc}$), індекс економічної конкурентоспроможності ($ICRC^{econ}$) та індекс екологічної конкурентоспроможності ($ICRC^{ecol}$).

Знайдемо кожен запропонований комплексний індексів конкурентоспроможності регіону. Індекс соціальної конкурентоспроможності регіону повинен враховувати всі показники, що характеризують соціальні відносини у регіоні, як стандартизовані показники-стимулятори, так і показники-дестимулятори, а тому буде знаходитись за наступною формулою:

$$ICRC^{soc}_{k} = \sqrt[p+n]{\prod_{i=1}^{p+n}(1 + X^{p,n}_{soc,ik})} - 1 \quad (9),$$

де $ICRC^{soc}_{k}$ — індекс соціальної конкурентоспроможності k-ого регіону;

$X^{p}_{soc,ik}$ — стандартизований *i*-ий показник-стимулятор соціальної конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

$X^{n}_{soc,ik}$ — стандартизований *i*-ий показник-дестимулятор соціальної конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

p — кількість показників-стимуляторів, $i=1...p$;

n — кількість показників-дестимуляторів, $i=1...n$.

Комплексні індекси економічної та екологічної конкурентоспроможності регіону будуть знаходитись аналогічно до індексу соціальної конкурентоспроможності регіону. Для знаходження даних комплексних показників необхідно скористатися наступними формулами:

$$ICRC^{econ}_{k} = \sqrt[p+n]{\prod_{i=1}^{p+n}(1 + X^{p,n}_{econ,ik})} - 1 \quad (10),$$

де $ICRC^{econ}_{k}$ — індекс економічної конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

$X^{p}_{econ,ik}$ — стандартизований *i*-ий показник-стимулятор економічної конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

$X^{n}_{econ,ik}$ — стандартизований *i*-ий показник-дестимулятор економічної конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

$$ICRC^{ecol}_{k} = \sqrt[p+n]{\prod_{i=1}^{p+n}(1 + X^{p,n}_{ecol,ik})} - 1 \quad (11),$$

де $ICRC^{ecol}_{k}$ — індекс екологічної конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

$X^{p}_{ecol,ik}$ — стандартизований *i*-ий показник-стимулятор екологічної конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

$X^{n}_{ecol,ik}$ — стандартизований *i*-ий показник-дестимулятор екологічної конкурентоспроможності *k*-ого регіону.

4. Інтегральна оцінка рівня конкурентоспроможності регіонів. Після визначення комплексних індексів розпочинаємо обчислення рівня конкурентоспроможності, тобто знаходимо інтегральний індекс конкурентоспроможності регіону. Оскільки всі комплексні показники рівноцінні для конкурентоспроможності регіону, то інтегральний показник конкурентоспроможності регіону повинен знаходитись за наступною формулою:

$$IIRC_{k} = \frac{1}{r}(ICRC^{soc}_{k} + ICRC^{econ}_{k} + ICRC^{ecol}_{k}) \quad (12),$$

де $IIRC_{k}$ — інтегральний індекс конкурентоспроможності *k*-ого регіону;

r — загальна кількість комплексних показників інтегрального індексу конкурентоспроможності регіонів ($r=3$).

5. Наступним етапом є групування регіонів за досягнутим рівнем конкурентоспроможності. Для цього необхідно враховувати отриманні індекси конкурентоспроможності. Групування передбачає виокремлення п'яти груп регіонів: рівень конкурентоспроможності низький; рівень конкурентоспроможності нижче середнього; рівень конкурентоспроможності середній; рівень конкурентоспроможності достатній; рівень конкурен-

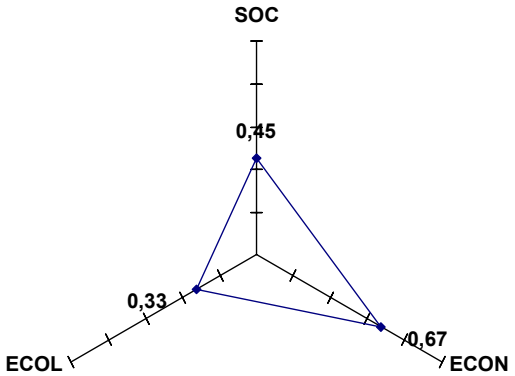


Рис. 1. Графік конкурентоспроможності за сферами життєдіяльності *k*-ого регіону

тоспроможності високий. Дана кількість груп буде детальніше відображати рівень конкурентоспроможності регіону.

Також важливо з'ясувати критичне та нормативне значення показників. Ми знаємо, що внаслідок стандартизації всі показники конкурентоспроможності регіону змінюються в межах від 0 до 1, де 0 — найгірший стан конкурентоспроможності регіону, а 1 — найкращий, то можемо стверджувати, що відповідно вони є критичним та нормативним значеннями.

Таким чином, рівні конкурентоспроможності регіону на проміжку від 0 до 1 матимуть наступний вигляд: 1) проміжок від 0 до 0,2 відображатиме низький рівень конкурентоспроможності регіону; 2) проміжок від 0,2 до 0,4 відображатиме рівень конкурентоспроможності регіону нижче середнього; 3) проміжок від 0,4 до 0,6 відображатиме середній рівень конкурентоспроможності регіону; 4) проміжок від 0,6 до 0,8 відображатиме достатній рівень конкурентоспроможності регіону; 5) проміжок від 0,8 до 1 відображатиме високий рівень конкурентоспроможності регіону.

6. Графічна деталізація рівня конкурентоспроможності регіону за сферами життєдіяльності. Даний етап аналізу, хоча і не основний, але, на нашу думку, він є ефективним інструментом відображення рівня конкурентоспроможності за сферами життєдіяльності системи. Це необхідно проводити для того, щоб визначити, які сфери є недостатньо конкурентоспроможними, в яких шукати переваги, а в яких недоліки.

Для реалізації даного етапу можна використати метод побудови матриці або\та графічний метод конкурентоспроможності сфер життєдіяльності регіону.

Перший метод передбачає побудову матриці у вигляді таблиці, де кожна клітинка відповідатиме певному рівню конкурентоспроможності відповідної сфери життєдіяльності регіону, прикладом є таблиця 1.

Зміст другого методу аналогічний першому, але в даному випадку будується графік, який складається з трьох осей відповідно кожній сфері життєдіяльності регіону, прикладом є рис. 1.

ВИСНОВКИ

На нашу думку, отримана методика оцінки та аналізу конкурентоспроможності регіонів повинна бути достатньо ефективною. Методика враховує вітчизняний та зарубіжний досвід аналітичного дослідження конкурентоспроможності. Запропоновані показники, що використовуються для оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів, є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими, допомагають всебічному дослідженню рівня стану конкурентоспроможності регіонів в Україні. До того ж, запропонована методика дає змогу комплексно підійти до з'ясування рівня конкурентоспроможності регіонів. Такий методичний підхід сприяє дослідженню переваг та недоліків, тенденцій розвитку конкретних регіонів.

Література:

1. Алимова Г.С. Исследование региональной конкурентоспособности // Региональная экономика. — Вестник ОрелГИЭТ. — 2011. — № 1(15) — С. 45—49.

2. Безугла В.О. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України // Комунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. — 2005. — № 70. — С. 53—60.

3. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія. — Луцьк: Надстрир'я, 2008. — 248 с.

4. Дмитрієва В.О. Основні підходи та показники оцінки конкурентоздатності регіонів // Вісник Запорізького національного університету. — 2011. — № 1(9) — С. 193—202.

5. Згуровский М.З. Системный анализ: проблемы, методология, приложения / Згуровский М.З., Панкратова Н.Д. — К.: Наукова думка, 2005. — 744 с.

6. Ларіна О.Г. Оцінка конкурентоспроможності регіонів в американській та європейській моделі розвитку // Економіка та управління національним господарством. — 2011. — № 2 (10) — С. 54—59.

7. Меркушов В.В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов [Електронний ресурс] / В.В. Меркушов. — Режим доступу: http:/sopssecretary.-narod.ru/Konferencya/Doclad/Merkushov.doc

8. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов / Смирнов С.Н., Симачев Ю.В., Засимова Л.С., Чулок А.А.: Препринт WP1/2005/06. — М.: ГУ ВШЭ, 2005. — 64 с.

9. Нечай О.О. Оцінка конкурентоспроможності регіону // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2010. — С. 179—184.

10. Основи теорії систем і системного аналізу: навч. посібник / К.О. Сорока. — ХНАМГ, 2004. — 291 с.

11. Стасюк О.М., Бевз І.А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України // Економіка і прогнозування. — 2012. — № 1. — С. 75—86.

12. Ушвицкий Л.И. Конкурентоспособность региона как новая реалия: сущность, методы оценки, современное состояние [Электронный ресурс] // Сб. науч. тр. СевКавГТУ. Сер.: Экономика. — 2005. — № 1. — Режим доступа: http://www.ncstu/ru

13. Чайникова Л.Н. Разработка методики оценки конкурентоспособности региона / Л.Н.Чайникова // Вопросы современной науки и практики. — 2008. — № 4 (14). Том 1. — С. 154—166.

14. Paola Annoni, Kornelia Kozovska. EU Regional Competitiveness Index RCI 2010 / European Commission, Joint Research Centre, 2010. — 289 p.

15. State Competitiveness Report 2007 / The Beacon Hill Institute for Public Policy Research, 2007. — 68 p.

16. Tenth Annual BHI State Competitiveness Report/ The Beacon Hill Institute for Public Policy Research, 2010. — 68 p.

17. Centre for International Competitiveness [Electronic resource]. — Access mode: http://www.cforic.org/

Стаття надійшла до редакції 09.04.2013 р.

УДК 338.26:339.97

А. А. Теплицкая,
аспирант, Крымский гуманитарный университет, г. Ялта

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИРЕКТИВНОГО И ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

A. A. Teplitskaya,
postgraduate, Crimea Humanitarian University, Yalta

COMPARATIVE ANALYSIS OF DIRECTIVE AND INDICATIVE PLANNING

В данной статье проводится анализ наиболее распространенных по обязательности видов планирования — директивного и индикативного. Рассмотрены основные преимущества и недостатки двух видов планирования. Проанализирован зарубежный опыт в выборе планирования в зависимости от сложившейся экономической ситуации.

This article examines the most widespread types of planning: directive and indicative It presents the overview of advantages and drawbacks of both type of planning as well as analyses foreign experience of selection a planning strategy in regard to current economic situation.

Ключевые слова: индикативное планирование, директивное планирование, государственные программы, социально-экономическое развитие.
Key words: indicative planning, directive planning, government programs, social economic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Планирование как форма государственного воздействия на экономику существует практически во всех странах. Оно органически вписывается в рыночный механизм хозяйствования. Важно определить, что и как должно планировать государство, а что — сами субъекты хозяйствования. Чтобы решить эту проблему, необходимо рассмотреть виды планирования. По содержанию и форме проявления различают несколько видов планирования и планов.

С точки зрения обязательности плановых заданий различают директивное и индикативное планирование. Для социалистической системы хозяйствования характерна форма директивного (командно-административного) планирования. Мнение о неэффективности советской плановой экономики на постсоветском пространстве и в западном мире давно стало чем-то большим, чем научной гипотезой. Директивную плановую экономику принято упоминать в ряду терминов с негативной коннотацией — явлений, составляющих понятие "тоталитаризм". На первый взгляд, развал социалистического лагеря доказал нежизнеспособность директивного плана вполне отчетливо. Однако вышедшее недавно исследование "Soviet power plus electrification: what is the long-run legacy of communism?" ("Советская власть плюс электрификация: что является долговременным наследством коммунизма?") европейского Центра исследования экономической политики (the Centerfor Economic Policy Research — CEPR) — Уэнди Карлин, Марк Шеффер, Пол Сибрайт — позволяет увидеть, что ответ на вопрос о неэффективности директивного планирования не так однозначен, как кажется. Главный вывод, к которому приходят исследователи: слаборазвитыми странам, вступавшим в XX век, директивное планирование пошло впрок — их собратья из периферии микроэкономики, не знавшие планирования, показали в разы худшую динамику. И, напротив, полупериферийные экономики, начавшие догонять развитые, в плановой системе сбросили темпы роста. Из этого ученые делают вывод, что план был хорош при развитии с нуля, но чтобы двигать вперед более или менее развитую экономику, требуется смена подхода к управлению экономической системой [1].

Для рыночной системы, сохраняющей государственный сектор, но базируемой на отношениях частной собственности, — характерна форма индикативного планирования. Упоминание исследуемой темы в рамках зарубежного опыта, в первую очередь, связано с такими странами, как Франция и Япония. Именно эти государства чаще всего рассматриваются как родоначальники теории и практики индикативного планирования.

Традиционно считается, что причиной, подтолкнувшей к рассматриваемому способу государственного вмешательства в рыночный механизм, стали последствия второй мировой войны.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Различные аспекты применения различных видов планирования исследовались в научных работах украинских ученых, таких как Л. Абалкин. В. Андрианов, О. Андрюшкевич. А. Анчиш-кин, А. Ахмедуев, В. Безруков, Ю. Винслав, А. Виссарионов, А. Водянов, А. Воронков, С. Глазьев, С. Губанов, А. Евграшин, Д. Земляков, Е. Иванов, Е. Иванова, Р. Ильина, Ю. Калмыков, В. Кириченко, М. Клинова, Г. Трофимов, Д. Черников, С. Хавина, В. Хлынов, А. Шаститко, Ю. Швырков, Ю. Яременко, Е. Ясин, а также зарубежных, в том числе Н. Касаткина, Т. Морозова, А. Пикулькин, Р. Акофф, Ч. Андрэ, Дж. Гэлбрейт, Б. Даллаго, Р. Делори, Г. Дентон, Г. Ковач, М. Маккиннан, С. Холланд, Цзиньвэнь Ли и др.

Однако актуальность и сложность проблемы определения необходимости тех или иных видов планирования требует более глубокого анализа, как отечественного, так и зарубежного опыта планирования.

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

Цель настоящей статьи — сравнительный анализ наиболее распространенных по обязательности видов планирования. Выявление положительных и отрицательных тенденций в каждом из видов планирования.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования. Следует подчеркнуть, что вся система социалистического народнохозяйственного планирования имела исключительно директивный характер, силу закона. Поэтому за невыполнение плановых заданий руководители субъектов хозяйствования несли дисциплинарную, а иногда уголовную ответственность. Директивные планы имеют, как правило, адресный характер и отличаются чрезмерной детализацией.

Директивные планы носят адресный характер, обязательны для всех исполнителей, а должностные лица несут ответственность за невыполнение плановых заданий. Сущность директивного планирования заключается в том, что до хозяйствующих субъектов из единого планового центра доводятся планы работы, утверждаются цены, прикрепляются поставщики и регламентируется сбыт. Выполнение планов жестко контролируется. Объективной основой директивного общегосударственного планирования является функционирование в народном хозяйстве только одного собственника — государства. Важным условием применения директивного планирования является использование методов принуждения и поощрения выполнения планов. В наиболее завершенном виде директивное планирование применялось в бывшем СССР для прямого воздействия центральной власти на все звенья народного хозяйства, для достижения целей, заданных общих направлений развития.

Можно выделить три существенных недостатка такого планирования в государственном масштабе:

— малая эффективность государственного сектора в экономике и поощрение так называемых планово-убыточных предприятий не способствовало экономическому росту;

— государственная опека порождала иждивенчество и инертность населения;

— чрезмерное государственное вмешательство вело к подрыву самого рынка, его естественных (присущих человеческой природе) законов [2, с. 17—18].

В результате в странах командной системы сложилась ситуация, когда даже самые простейшие из необходимых людям благ было невозможно свободно купить, так как они были "дефицитом". Последствия дефицита были свойственны экономикам всех социалистических стран. Именно поэтому известный венгерский экономист Янош Корнаи в своей книге под названием "Дефицит" писал: "Венграм и советским людям, китайцам и румынам, кубинцам и полякам в равной мере известно, что значит отстоять в очереди за мясом или обувью, а вместо покупки услышать грубость от продавца, им приходится годами ожидать ордера на квартиру, сталкиваться с остановками производства на предприятии из-за отсутствия материалов или комплектующих изделий" [3].

Наибольшее распространение в настоящее время директивное планирование получило в России, Китае.

В Беларуси в 2012 году, несмотря на большие дискуссии по этому вопросу, сохранится директивное планирование экономики. Перейти на индикативное планирование, увы, так и не удалось. Главную опасность директивного планирования эксперты усматривают в том, что ради выполнения доведенных показателей власти начнут стимулировать внутренний спрос.

Еще в сентябре 2011 года БелаПАН располагал законопроектом об индикативном планировании экономики, недавно этот документ был внесен на рассмотрение в парламент. Однако сроки, когда Беларусь перейдет на индикативное планирование, не известны даже людям, которые принимали участие в разработке вышеупомянутого законопроекта [4].

В отличие от директивного, индикативное планирование предполагает, что показатели не являются обязательными для выполнения

Индикативное планирование представляет собой наиболее распространенную во всем мире форму государственного планирования макроэкономического развития.

Как инструмент управления индикативное планирование чаще всего применяется на макроуровне. Задания индикативного плана называются индикаторами. Индикаторы — это параметры, характеризующие состояние и направления развития экономики, выработанные органами государственного управления в ходе формирования социально-экономической политики и устанавливающие меры государственного воздействия на хозяйственные процессы с целью достижения указанных параметров.

В качестве индикаторов используются показатели, характеризующие динамику, структуру и эффективность экономики, состояние финансов, денежного обращения, рынка ценных бумаг, движение цен, занятость и качество жизни населения, внешнеэкономические связи и т.п. Основная задача индикативного плана состоит не только в том, чтобы дать количественную оценку этих показателей, а обеспечить взаимоувязку и сбалансированность всех показателей развития экономики. Поэтому роль индикативного плана заключается в том, чтобы выявить те параметры экономики, которые могут быть скорректированы государством, в случае, если экономическое развитие будет осуществляться не по благоприятному сценарию.

Индикативное планирование применяется также и на микроуровне. Причем при составлении перспективных планов используется индикативное планирование, а в текущем планировании — директивное. Многие зарубежные исследователи отмечают необходимость четко различать обязательства и планы. В отличие от плана (индикатора), обязательство (директива) связано с принятием решения о конкретных действиях.

Индикативное планирование, получившее значительное развитие в ряде промышленно развитых стран (Франция, Великобритания, Германия, Япония) в послевоенный период, доказало свою достаточно высокую эффективность в качестве одного из средств государственного регулирования рыночной экономики.

Главные достоинства индикативного планирования — снижение неопределенности при принятии решений, увеличение стабильности национальной экономики.

По своему содержанию процесс индикативного планирования схож с процессом консультирования, основными функциями которого являются информирование, ориентация и стимулирование. В отличие от директивного планирования, индикативное планирование представляет собой равноправное взаимодействие хозяйствующих субъектов, их непосредственную вовлеченность в процесс управления экономикой при приоритете государственных интересов [5, с. 28].

Индикативные планы, представляющие планы-прогнозы, составляются с целью помочь хозяйствующим субъектам, фирмам ориентироваться, разрабатывать

собственные планы, исходя из видения экономического будущего государственными органами и привлеченными ими научными организациями [6].

Мировая практика разработки индикативных планов насчитывает немногим более полувека. Пионером в этом вопросе можно считать Японию, которая отдельные элементы перспективного планирования применяла еще с конца XIX века, а в середине тридцатых годов прошлого века создала органы, отвечавшие за планирование индустриального развития страны. В Европе лидером индикативного планирования можно считать Францию, которая применила опыт индикативного планирования в середине сороковых годов практически сразу после окончания второй мировой войны. В 1940—1960-е годы индикативное планирование стало применяться и в некоторых других странах с развитой рыночной экономикой (Великобритании, Германии, Австралии). Проведенный в рамках настоящего исследования анализ гносеологических корней индикативного планирования в развитых странах с рыночной экономикой свидетельствует о том, что их надо искать в контексте конкретной экономической и политической ситуации, сложившейся к тому времени в мировой системе.

Причиной обращения к индикативному планированию группы развивающихся стран Юго-Восточной Азии, Бразилии, Индии и других в 60-70-х годах двадцатого века стала острая необходимость в повышении конкурентоспособности отечественных производителей для их "прорыва" на уже занятые мировые товарные рынки. Индикативные планы позволяли быстро мобилизовать целевые финансовые ресурсы и осуществить меры государственной поддержки производителей. Именно индикативное планирование выступило противовесом свободному и стихийному формированию рыночных отношений и помогло достичь высокого уровня конкурентоспособности.

В настоящее время многие страны с переходной экономикой, такие как Россия, Казахстан, Белоруссия, Кыргызстан и другие, делают первые шаги в использовании механизма индикативного планирования для формирования национальной стратегии экономического развития на среднесрочный и долгосрочный периоды [7].

Индикативное планирование является наиболее распространенным средством регулирования социально-экономического развития в условиях рыночной экономики. Оно представляет собой механизм координации интересов и деятельности государства, предприятий, домохозяйств в условиях рынка.

Существуют различные подходы к индикативному планированию. Можно выделить основные подходы, которые нашли применение в практике прогнозирования и регулирования социально-экономического развития в условиях рынка.

Первый подход основывается на представлении об индикативном планировании как макроэкономическом планировании при самостоятельно хозяйствующих субъектах-предприятиях.

Второй подход основан на том, что индикативное планирование выполняет информационно-ориентирующие и мотивационные функции. Индикативное планирование состоит в том, что государство в интересах всего общества, с учетом потребностей регионов, а также субъектов рынка разрабатывает планы экономического развития всего народного хозяйства, включая частный сектор, устанавливает конкретные хозяйственные ориентиры, включая макроэкономические параметры и обеспеченные ресурсами структурные показатели. Тем самым государство с помощью индикативного планирования мотивирует заинтересованное участие как предпринимателей всех форм собственности, так и регионов страны в реализации планов, важных для общества. Такой подход к индикативному планированию нашел распространение в ряде развитых стран. Например, в Японии общегосударственное экономическое планирование носит индикативный характер. В стране разрабатываются общегосударственные планы социально-экономического развития, которые формально не являются законами, а представляют собой программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономической структуры на выполнение этих программ в общенациональных интересах.

Третий подход, нашедший применение во многих странах, основывается на том, что индикативный план содержит обязательные задания для государства и госсектора. Частные предприятия ориентируются на индикаторы плана и на планы самого мощного хозяйствующего субъекта в рыночной системе — государства, несмотря на то, что это для них необязательно. Соответственно государственный план представляет собой систему показателей как для централизованного управления, так и для косвенного регулирования различных секторов экономики.

Четвертый подход основывается на том, что индикативное планирование — это механизм координации действий и интересов государства и других субъектов экономики. Помимо информации хозяйствующих субъектов такое планирование выполняет координационную роль, оно предполагает согласование деятельности центральных органов, регионов и предприятий в процессе самостоятельной разработки каждым из них своих планов [8].

Индикативное планирование, получившее значительное развитие в ряде промышленно развитых стран (Франция, Великобритания, Германия, Япония) в послевоенный период, доказало свою достаточно высокую эффективность в качестве одного из средств государственного регулирования рыночной экономики.

Главные достоинства индикативного планирования — снижение неопределенности при принятии решений, увеличение стабильности национальной экономики.

Основной целью долгосрочного индикативного плана является ориентация долгосрочного развития страны в глобальном пространстве научно-технического и социально-экономического развития. Главной его задачей становится поиск и выбор стратегических направлений повышения конкурентоспособности национальной экономики.

С учетом этого необходимо устанавливать приоритеты долгосрочного социально-экономического развития страны, разрабатывать целевые научно-технические программы.

В среднесрочном индикативном плане, рассчитанном на 5-летний период, целесообразно определять приоритеты научно-технического и социально-экономического развития страны, характерные для среднесрочного цикла индикативного планирования. Данные приоритеты должны быть положены в основу определения желаемых пропорций национальной экономики и разработки целевых программ. Кроме того, в рамках среднесрочного индикативного плана существенное значение приобретают перспективные территориальные пропорции развития национальной экономики,

Годовое индикативное планирование (годовой цикл индикативного планирования) может включать характеристику основных макроэкономических параметров (ВВП, инвестиции, доходы, занятость населения и т.п.) и конкретные инструменты экономической политики (налоги, таможенные пошлины, процентные ставки, регулируемые цены и т.п.) [9, с. 51—54].

Индикативное планирование с точки зрения международной практики обычно представляет собой процесс формирования системы индикаторов, содержание и размер которых определяют меру государственного воздействия на экономические процессы в стране.

В Германии используется свой подход к планированию как одному из механизмов государственного регулирования, а именно: ограничение прямого вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов, последовательное сокращение прямых субсидий и усиление косвенных рычагов регулирования, какими являются налоги, создание условий для экспорта продукции и другие. Однако при этом предусматриваются обеспечение работоспособности экономики, координация деятельности отраслей, достижение поставленных общественно-экономических целей.

Итальянский тип планирования предполагает устранение складывающихся диспропорций в функционировании экономики между регионами, отраслями, уровнями доходов отдельных слоев населения.

Скандинавская (шведская) модель предусматривает четко выраженную социальную направленность, когда главными задачами являются создание необходимых социальных гарантий и поддержание высокого уровня жизни населения. Экономический базис этой модели составляют рыночные отношения с использованием достаточно развитого государственного регулирования.

Анализ мирового опыта показывает значительный потенциал индикативного планирования как инструмента мобилизации внутренних ресурсов экономики при решении задач обеспечения устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности национальной аграрной экономики [10, с. 113—115].

Как писал в статье Первый Вице-премьер-министр Украины Андрей Клюев: "Ни одно цивилизованное государство не обходится без стратегии, прогноза и долгосрочного плана. В качестве одного из эффективных средств госрегулирования используется индикативное планирование, особенность которого состоит не в директивности и командно-распределительных функциях, а в установлении партнерских отношений властных структур с различными субъектами хозяйствования и обществом. Такое планирование проходит не вопреки рыночным сигналам и стимулам, а на их основе, предвосхищая и по возможности корректируя в лучшую сторону траекторию развития страны. Что Украина может и должна перенять у других стран? Прежде всего то, что индикативные планы носят ярко выраженный инвестиционно-ориентированный характер. Главной функцией, например, французской модели служит определение приоритетных отраслей, инвестиции в которые поощрялись бы экономическими, прежде всего налоговыми и кредитными стимулами. По сути, эта модель предполагает обмен информацией между государством и частными предпринимателями, в результате чего и осуществляется выработка общей взаимоприемлемой стратегии развития. Сформированные общими усилиями регионов и центра планы можно считать первым шагом к реализации важнейшей функции госуправления — качественного среднесрочного и долгосрочного планирования. Совершенно очевидно, что эффективное стратегическое планирование невозможно без столь же эффективного планирования тактического" [11].

Итак, исследование показало, что объективной основой директивного планирования является функционирование в народном хозяйстве только одного собственника — государства. Важным условием применения директивного планирования является использование методов принуждения и поощрения выполнения планов.

Также малая эффективность государственного сектора в экономике и поощрение так называемых планово-убыточных предприятий не способствовало экономическому росту. Государственная опека порождала иждивенчество и инертность населения.

В результате в странах командной системы сложилась ситуация, когда даже самые простейшие из необходимых людям благ было невозможно свободно купить, так как они были "дефицитом".

В отличие от плановых директив, практиковавшихся в условиях административно-командной экономики, индикативные планы в условиях смешанной экономики не могут содержать обязательных для выполнения заданий хозяйствующим субъектам и должны разрабатываться с участием и учетом предложений деловых кругов и специалистов. Другими словами, индикативный план должен рассматриваться как результат широкого общественного обсуждения путей развития национальной экономики и общества в целом. Целью его разработки является формирование общенационального консенсуса в отношении определения приоритетов социально-экономического развития страны. Индикативный план способствует свободному целеполаганию хозяйствующих субъектов и выполняет для них функцию ориентира, указывающего перспективные направления социально-экономического развития.

ВЫВОДЫ ИЗ ПРИВЕДЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Анализ показывает, что наиболее развитые страны предпочитают индикативное планирование, которое присуще для стран с рыночной экономикой. Также несмотря на некоторые преимущества, а также определенную пользу для начального развития страны директивного планирования, многие страны с переходной экономикой переходят на индикативное планирование.

Следовательно, для экономического роста нашей страны очень важно внедрение индикативных планов. Необходимым является создание специальных структур, которые разрабатывают, контролируют, прогнозируют ситуацию и, при необходимости, корректируют разработанные планы.

Литература:

1. Домнин С. Апология первой ступени / С. Домнин // Эксперт Казахстан. — 2012. — № 28—29.

2. Богачева Г. Современный взгляд на экономическую роль государства / Г. Богачева, Б. Денисов // Маркетинг. — 2000. — № 4.

3. Корнаи Я. Дефицит / Я. Корнаи. — М., 1990. — 608 с.

4. Заяц Д. Под белорусскую экономику заложили мину директивного планирования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/economic/2012/01/28/ic_articles_113_176645/

5. Плакиткина Л.С. Индикативное планирование в торфяной промышленности: партнерство государства и бизнеса / Л.С. Плакиткина // Горная промышленность — М., 2010 — № 6 (94).

6. Лозовский Л.Ш. Современный экономический словарь / Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг, Е.Б. Стародубцева Е.Б — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М., 2006. — 495 с.

7. Дудкин В. Американские и западноевропейские подходы к индикативному планированию возможен ли синтез на российской почве? / В. Дудкин // Российский экономический журнал. — 1997. — № 10.

8. Индикативное планирование в экономике [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=486333

9. Демидова Л.Г.Индикативное планирование: теория и пути совершенствования: Монография / А.Н. Петров, Л.Г. Демидова, С.М. Климов и др. — СПб.: Знание, 2000.

10. Фисенко С. В. Формы и виды индикативного планирования в мировой практике / С. В. Фисенко // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. — М.: РИОР, 2011.

11. Клюев А. Качество управления / А. Клюев // Инвестгазета. — 2011. — № 35.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2013 р.

УДК 353.5

Т. М. Дерун,
к. держ. упр., доцент кафедри регіонального управління, місцевого самоврядування та управління містом, Національна академія державного управління при Президентові України

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ

T. M. Derun,
assistant professor of regional management, local government and city management,
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE OF POLICY DEVELOPMENT OF SMALL CITIES

Розглянуто закордонний досвід державного впливу на розвиток малих міст, виокремлено їх основні характеристики та позитивні чинники розвитку, надано пропозиції щодо поліпшення розвитку українських малих міст.

Consider foreign experience of state influence on the development of small towns, determined their main characteristics and positive factors of development, provided suggestions for improvement of Ukrainian towns.

Ключові слова: малі міста, державне управління, державна політика, бюджети міст, органи місцевого самоврядування.
Key words: small cities, public administration, public policy, budgets, cities, local governments.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

З огляду на комплекс проблем малих міст, що базується на нинішній політичній ситуації, недосконалості державно-управлінських дій щодо міст цієї категорії, недостатності правового регулювання, нігілізмі у впровадженні існуючих положень соціального-економічного розвитку міських поселень — одним з актуальних завдань у державному управлінні є вивчення досвіду зарубіжних країн у сфері регулювання міського розвитку.

Пріоритетом у покращенні процесів державних дій стосовно розвитку малих міст має бути досягнення світових стандартів життєдіяльності міст, а також практичне впровадження основних закордонних інструментів в українську практику. І головною метою все ж таки має стати забезпечення високого соціально-економічного розвитку малих міст.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Зарубіжний досвід управління містами зі спеціальним статусом досліджували такі науковці, як В. Куйбіда, М. Росенко. Різні підходи до стратегічного управління розвитком міст знаходимо у роботах О. Алексєєва, Б. Жихаревича, В. Рохчина, П. Чистякова та ін. Проблеми розвитку міст стали предметом досліджень таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як В. Бабаєва, Т. Барановської, О. Бойко-Бойчука, І. Боршоша, В. Глазічева, А. Гутнова, Б. Данилишина, С. Жилкіна, Т. Кравченка, Г. Лаппо, К. Лінга, В. Мамонової, О. Нижник, В. Нікітіна, Є. Перцика, І. Прокопенка, О. Середи та ін. Проте, незважаючи на їх вагомий науковий доробок, питання адаптації та використання зарубіжного досвіду управління малими містами залишаються актуальними і потребують подальших досліджень, особливо у напрямку використання передового світового досвіду.

ФОРМУЛЮВАННЯ МЕТИ

Метою даної статті є опрацювання закордонного позитивного досвіду розвитку малих міст і визначення можливостей його запровадження в Україні. Досягнення зазначеної мети обумовило необхідність виконання таких завдань: розглянути зарубіжний досвід державного впливу на розвиток малих міст та виокремити чинники, необхідні для забезпечення позитивного розвитку малих міст України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розв'язуючи проблеми розвитку міських поселень, кожна країна Східної Європи йшла своїм шляхом. Важливим є те, що вирішення питання необгрунтованої централізації і браку повноважень місцевих органів влади стало основою структури адміністративних реформ. Так, Польща провела глибоку адміністративно-територіальну реформу через структурну адміністративну децентралізацію паралельно з вдосконаленням системи управління на місцевому рівні. У свою чергу, Угорщина теж пройшла через труднощі поліпшення координації дій між центральними і місцевими органами влади [8].

Крім того, обидві країни змушені були виправляти проблеми організації субнаціональних органів влади, тобто застарілість управлінських механізмів, низький рівень кваліфікації апарату. У цих країнах основними напрямами реформ були: визначення оптимальної кількості самоврядних одиниць; розподіл функцій між центром і органами місцевої влади; розподіл власності між рівнями врядування; досягнення рівноваги між фінансовою незалежністю місцевих органів влади і потребою в централізованому контролі за бюджетними надходженнями; пошук нової владної рівноваги та чіткий розподіл повноважень між центральною та місцевою владою [11, с. 171].

Впровадження зазначених напрямів реформ державного управління і місцевого самоврядування мали суттєвий вплив і на функціонування малих міст. Вони отримали більшу самостійність, підкріплену правами на власність і контролем над фінансовими ресурсами [1].

Процеси реформування системи управління в напрямку децентралізації у Франції певною мірою подібні. Вони включали розширення субнаціональної автономії, скорочення функцій центрального уряду, створення самодостатнього регіонального і місцевого рівня.

У Франції малими містами вважаються населені пункти до 20 тис. мешканців, однак їх статус чітко не визначений законодавством. Значна увага приділяється комунам як первинній ланці місцевого рівня. Однак, малі міста здійснюють управління і регулювання у сферах освіти і культури, економічного розвитку, громадського порядку, міського планування, довкілля і благоустрою, бюджетно-фінансові повноваження та виборчі функції. Крім того, малі міста повинні вирішувати багато проблем, серед яких управління житловим фондом, екології, пожежної безпеки, транспорту, спорту тощо [7].

Досвід Франції щодо управління малими містами, який корисний для України, полягає у сприянні їх (міст) фінансовій самостійності. Так, Закон Франції "Про децентралізацію" від 2 березня 1982 р. створює умови для самостійності

міст у вирішенні фінансових питань, зокрема залучення неподаткових коштів. До них відносять участь у позиках, а також в прибутках діючих на території міст підприємств тощо.

Структура бюджету малих міст передбачає виділення обов'язкових і додаткових статей витрат. До обов'язкових відносять витрати на підтримку життєдіяльності міст (обслуговування і ремонт житлової сфери). Додаткові витрати направляються на капітальні вкладення і розвиток основних фондів.

Дохідна частина бюджетів формуються за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. До внутрішніх надходжень відносяться місцеві податки, питома вага яких складає 40%. Місцеві податки можна поділити на чотири групи: податок на житло, землю, земельні ділянки, де є будівлі і податок на професійну діяльність, який сплачується виходячи із загальної суми фонду заробітної плати робітників і вартості основних фондів підприємства. Муніципальна влада встановлює індекс на кожну групу податку і за рахунок цього формує бюджет на дві третини. Інша частина акумулюється за рахунок плати за муніципальні послуги: оренду, дитячі садки, школи, музеї, спортивні споруди.

Порівняно з іншими європейськими країнами, у Франції витрати на адміністрацію, охорону порядку, судову сферу, пожежну безпеку займають найбільшу питому вагу у видатках місцевих бюджетів (понад третину). Наступними по вагомості є видатки на шляхове будівництво і транспортне господарство (біля 12%). Видатки на охорону здоров'я та на утримання муніципальних і державних підприємств (в межах 6—11%).

Спираючись на досвід Франції, зазначимо, що для розвитку малих міст України доцільно в нормативно-правових актах стосовно адміністративно-територіального устрою, стратегій соціально-економічного розвитку країни, чітко окреслити статус повноваження, функції малих міст та їх роль в розвитку місцевого рівня, а також створювати умови для їх фінансової самостійності через систему місцевих податків і зборів.

У цілому, дієздатність місцевого рівня вимагає реальної спроможності відповідних органів влади самостійно і в повному обсязі вирішувати питання місцевого значення, віднесені до їх відома, на підставі власної і достатньої матеріально-фінансової та ресурсної бази на рівні гарантованих державою соціальних стандартів.

В європейських країнах обсяг повноважень міських органів влади в значній мірі залежать від рівня бюджетного забезпечення. Вирівнювання обсягу бюджетного забезпечення здійснюється через надання права муніципалітетам встановлювати рівень комунальних податків, перерозподіл коштів муніципального фонду вирівнювання та дотаціями з державного бюджету на виконання обов'язкових повноважень.

Система організації влади в Швеції базується на чіткому розмежуванні сфер компетенції державної та місцевої влади, яка представляє інтереси малих муніципальних утворень. Таке розмежування періодично змінюється. Окремі функції з відання державної влади переходять до сфери компетенції міст і навпаки. Наприклад, до відання держави останнім часом перейшли питання охорони громадського порядку і боротьби зі злочинністю (поліція) та частково — шляхове господарство і працевлаштування населення, а до сфери компетенції міст перейшли питання освіти. Сучасний стан розмежування завдань та функцій в Швеції дещо інший. Так, до відання міст віднесене досить широке коло питань, починаючи з надання соціальних послуг окремо взятому громадянину і до вирішення таких суттєвих питань, як охорона довкілля, цивільна оборона, організація рятувальної служби тощо.

Однією із суттєвих особливостей шведської моделі місцевого управління є те, що містам надається широка самостійність у визначенні своєї організаційної структури. Існує секторна, функціональна, територіальна модель побудови організаційної структури. Найбільш поширенішою з них є секторна модель, яка є традиційною для Швеції і корисним досвідом для України та передбачає поділ представницьких органів муніципальних рад на комітети, кожний з яких відповідає за певну галузь муніципальної діяльності.

Останні муніципальні реформи в Швеції значно зміцнили фінансову автономність міст. Основні джерела доходів місцевого рівня наступні: власні (місцеві) податки; поділені податки; загальні державні субсидії; цільові державні субсидії; плата за надані послуги; доходи від продажу; позики [5].

Особливістю шведської моделі місцевого самоврядування є значна частка власних податків в структурі доходів міст.

У Швеції розрізняють два види державних субсидій: загальні та цільові. Загальні державні субсидії надаються містам, які мають низьку податкоспроможність, з метою вирівнювання різниці в податкових надходженнях та у витратах між окремими територіями. Державні субсидії на вирівнювання доходів фінансуються за рахунок отриманих від міст внесків на вирівнювання доходів, тобто фактично система вирівнювання доходів в Швеції побудована за принципом самофінансування: міста, які мають середній оподаткований дохід на 1 жителя менше, ніж 100 тис. шв. крон, отримують субсидію на вирівнювання доходів, і навпаки — міста, де середній оподаткований дохід перевищує 100 тис. шв. крон на 1 жителя, сплачують відповідний внесок. У загальному об'ємі державних дотацій загальні складають біля 75%.

Структура витратної частини місцевих бюджетів включає витрати на професійну перепідготовку; культуру та спорт; освіту та соціальні послуги; упорядкування вулиць і парків; планування міста та охорону довкілля; соціальну допомогу та ринок праці, діяльність районних комітетів.

Шведський досвід муніципального управління, вирішення фінансово-організаційних питань життя міст дає представлення і орієнтири для побудови української моделі управління розвитком малих міст.

Для підтримки стабільного соціального-економічного стану малих міст у багатьох країнах світу існують норми, які стимулюють їх розвиток через обмеження нового промислового будівництва у високо індустріалізованих районах.

В Японії, США і ряді інших країн були розроблені і впроваджені в життя довгострокові програми розвитку найбільш відсталих територій терміном до 30 років. Згідно з названими програмами, на загальнодержавному рівні здійснювалось фінансування заходів, направлених на стимулювання розвитку розташованих в межах окремих регіонів малих і середніх міст. Такі міста мали необхідну робочу силу для створення в них виробничої та соціально-побутової інфраструктури і розміщення промислових підприємств, включаючи підприємства прогресивних галузей промисловості. Програми розвитку малих міст у відсталих і депресивних районах повинні були перетворити їх на осередки економічного потенціалу прилеглих до них територій [2; 3; 4].

Велика увага розвитку малих міст приділялася в Канаді, де у 40—50 рр. відбулося широкомасштабне промислове освоєння північних районів країни, багатих на мінеральні, лісові та інші природні ресурси. Були розроблені спеціальні державні програми підтримки цих процесів. Однією з них була програма розвитку північних районів країни, яка отримала назву "Обличчям до півночі", паралельно з якою прийнята також програма розвитку транспорту в цих районах — "Дорога і ресурси" [9]. Освоєння північних районів Канади відбувалося шляхом створення малих міст, які ставали центрами розвитку і базовими пунктами для прилеглих територій промислового освоєння. Створення нового міста з чисельністю до 5 тис. осіб канадській владі обходилась приблизно в 25 млн доларів, які швидко окупались за рахунок доходів від вибудуваної і промислової діяльності. У даний момент на Канадському Півдні створено кілька сотень таких нових міст.

У результаті розробки програми "Обличчям до півночі" малі міста, які завмирали по закінченню розробки родовищ мінеральних ресурсів або в результаті неконкурентоспроможного міського середовища, продовжували ефективно функціонувати за рахунок створення поряд з основними містоутворюючими підприємствами низки промислових об'єктів інших галузей, які існували автономно, незалежно один від одного. Така практика прийнятна і для України, де значна кількість малих міст за радянських часів створювались навколо великих промислових підприємств. При їх закритті міста не мають ресурсів для ефективного функціонування.

В Японії малі міста відіграють важливу соціально-економічну роль [3; 5]. Невеликі міста є місцем розташування цехів і допоміжних підприємств, що працюють у комплексі з промисловими об'єктами великих міст. Крім того, малі міста за допомогою маятникової міграції забезпечують поряд розташовані великі міста робочою силою. У слаборозвинених районах малі міста стали центрами розвитку еко-

номіки. З метою їх стимулювання уряд надав їм кредити і податкові пільги, а також багатьма законодавчими актами обмежувалося зростання великих міст на фоні стимулювання і розвитку малих. У даному контексті в Україні надзвичайно актуально стоїть питання стимулювання розвитку підприємництва в малих містах як основного фактора підтримки їх функціонування і розвитку.

У країнах, що розвиваються, розвиток малих міст в основному пов'язували з районами нового освоєння. У них створювались невеликі міста-центри соціально-економічного розвитку, а в сільській місцевості малі міста були торгово-промисловими центрами. В освоєних районах малі міста повинні були виконувати роль міст-супутників, а їх розвиток — сприяти подоланню стихійної міграції [12].

Дослідження сучасного регулювання соціально-економічного розвитку малих міст в зарубіжних країнах доводить існування комплексної, деталізованої системи заходів на загальнодержавному рівні, в місцевій політиці щодо формування самодостатніх бюджетів, державного субсидіювання, які і забезпечують комплексне організаційно-правове регулювання малого міста. Характерними рисами організаційно-економічного механізму розвитку малих міст в зарубіжних країнах є:

— активна і значна роль держави, що виражається в створенні державних програм, наданні дотацій, субсидій, регулюванні центрального і місцевого бюджетів;

— об'єднання державних і приватних вкладень капіталу (державні вкладення підштовхують приватне інвестування, створюючи умови для підприємництва і бізнесу);

— великий досвід використання муніципальної власності, зокрема землі як джерела доходів.

Заслуговує на увагу досвід регулювання соціально-економічного розвитку малих міст Росії. У цій країні проблеми малих міст знайшли висвітлення в значній кількості галузевих і територіальних програм. Постановами уряду Російської Федерації в різний час приймалися програми з розвитку малих міст Нечорноземної зони, Далекого Сходу, ряду областей, районів, автономних республік та навіть окремих малих міст.

На початку 90-х рр. відбулося посилення уваги державних органів, науково-дослідних організацій до проблеми розвитку малих міст. У 1993 р. урядом Російської федерації була затверджена "Федеральна програма розвитку малих і середніх міст Російської Федерації в умовах економічної реформи". Основна мета Програми передбачала забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку малих міст Росії, що займають ключове місце в поселенській мережі і народному господарстві країни шляхом створення комплексу фінансово-економічних, правових і організаційних умов.

Були визначені основні завдання Програми: відновлення соціально-демографічного потенціалу; поліпшення якості міського середовища і якості життя; активізація господарської діяльності міст шляхом вдосконалення економічної бази; розвиток різноманітних форм власності, стимулювання підприємництва; створення ринкової інфраструктури і повного комплексу організаційно-правових умов; відродження архітектурного вигляду і ландшафту міст і зон, прилеглих до них; поліпшення якості природного середовища та екологічної ситуації [10].

У цілому, програма є системою правових, економічних і організаційних заходів, підкріплених відповідним ресурсним наповненням, які дозволяють місцевим органам самостійно розробляти і впроваджувати в життя комплекс заходів для відродження малих міст при відповідній федеральній підтримці.

У 2005—2006 рр. Росія разом із Казахстаном, Киргизстаном та Таджикистаном брала участь у реалізації проекту "Міжнародне співробітництво для розвитку міст і територій". Проект був започаткований в рамках розповсюдження досвіду Програми "Малі міста Росії", розробленої російським Інститутом "Відкрите суспільство". У процесі реалізації проекту відбувся обмін і узагальнення досвіду розробки і реалізації стратегій місцевого розвитку, аналіз напрацювань в управлінні соціально-економічним розвитком територій, формування на цій основі механізмів взаємодії органів управління містами цих країн [13].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Узагальнення практики зарубіжних країн щодо розвитку малих міст дозволяє зробити висновок, що основними цілями програмних заходів у процесі забезпечення розвитку малих міст України повинні бути такі орієнтири:

1) забезпечення цілісного системного бачення пріоритетів і перспектив розвитку малого міста з врахуванням історико-культурних, політико-адміністративних, фінансово-економічних і ресурсних факторів;

2) ідентифікація основних проблем малих міст, вирішення яких дозволить забезпечити реалізацію покликання малого міста як первинної ланки системи розселення, а також примноження збалансованого відтворення всіх підсистем функціонування в напрямі досягнення умов стабільного розвитку;

3) формування і реалізація дієвої державної політики вирішення комплексу проблем малих міст;

4) побудова ефективної системи місцевих бюджетів, достатніх для реалізації повноважень, функцій і завдань розвитку малих міст та забезпечення високих стандартів життя;

5) створення ресурсної основи для впровадження інновацій в господарську діяльність, а також введення низки індикаторів, за допомогою яких можливе регулювання процесів проведення змін;

6) забезпечення прогресу основних підсистем життєзабезпечення міста та максимальне підпорядкування діяльності міських підсистем інтересам міської громади;

7) перетворення малих міст України в міста з європейськими стандартами життя;

8) створення науково-методологічної основи розроблення програм розвитку соціальної, економічної, промислової та інших сфер міста, а також реалізації соціально-управлінських технологій.

При розробці і реалізації державно-управлінських дій в напрямі активізації і ефективного функціонування малих міст в Україні потрібно, спираючись на науково-обгрунтовану теоретичну базу, використовувати передовий зарубіжний і вітчизняний досвід, створити дієву державну політику соціально-економічного розвитку малих міст.

Література:

1. Building the public city: the politics, governance, and finance of public infrastructure / edited by David C. Perry. — Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Publications, 1995. — 276 p.

2. Exploring urban America: an introductory reader / edited by Roger W. Caves. — Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Publications, 1995. — 528 p.

3. Innovative local authorities / edited by Jeffrey D. Straussman and Katalin Levai. — USA: Neotipp, 1996. — 244 p.

4. Planning for a sustainable environment: a report by the town and country planning association / edited by Andrew Blowers. — London: Earthscan Publications, 1995. — 239 p.

5. The new localism: comparative urban politics in a global era / edited by Edward G. Goetz Susan E. Clarke. — Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Publications, 1993. — 230 p.

6. Адамов Б.І. Економічна суть міста і закономірності еволюції міських поселень / Б.І. Адамов. — Донецьк: [б.в.], 1996. — 24 с.

7. Азнар М. Французький приклад регіоналізації, децентралізації та деконцентрації. Організація регіональної і місцевої влади: досвід держав-членів Європейського Союзу: спец. доп. вид. Укр.-європ. журн. з міжнар. та порівняльн. права. — К.: [б. в.], 2005. — 83 с.

8. Барвіцький В. У пошуках шляхів формування дієздатних терторіальних громад: міжнародний досвід / В. Барвіцький // Проблеми де централізації: національний та міжнародний досвід: зб. матеріалів та док. / наук. ред.: М. Пухтинський. — К.: Атака-Н, 2006. — С. 245—258.

9. Боже-Гарнье Ж. Очерки по географии городов / Ж. Боже-Гарнье, Ж. Шабо. — М.: Прогресс, 1967. — 424 с.

10. Возрождение и развитие малых городов России: основные поло-жения Федеральной программы и экономических методов ее практической реализации. — М.: АО "Панас — Аэро", 1994. — 318 с.

11. Говлет М. Дослідження державної політики: цикли та підсистеми політики / Міхаель Говлет, Магадеван Рамеш; пер. з англ. О. Рябов. — Львів: Кальварія, 2004. — 262 с.

12. Тойн П. Методы географических исследований / П. Тойн, П. Ньюби // Экономическая география / пер. с англ. — М.: Прогресс, 1977. — Вып. 1. — 389 с.

13. Эффективное управление на местном уровне: учеб. пособ. / под ред. А.Е. Балобанова, А.Е. Илларионова, Р.С. Совдагарова. — Владимир: [б.в.], 2006. — 372 с.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013 р.

УДК 351.07:005.2

А. А. Сельський,
канд. фіз.-мат. наук, доцент, докторант кафедри державної політики та управління політичними процесами, НАДУ при Президентові України

СТРАТЕГІЧНІ ДОКУМЕНТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТРАТЕГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

A. A. Selskyi,
PhD, associate professor, doctoral student of Public Policy and Political Processes Management Department, National Academy of Public Administration, office of the President of Ukraine

STRATEGY AND PUBLIC ADMINISTRATION AS A PRECONDITION OF TECHNOLOGICALLY OF STRATEGIC PUBLIC MANAGEMENT

У роботі досліджено передумови зміни завдань стратегічного управління в умовах появи вад у державному управлінні. Встановлено роль і місце стратегічних документів у адаптації і застосування стратегічного управління до нових викликів.

In this work, it conditions change tasks of strategic management in the appearance of defects in public administration. The role and place of strategic documents in the adaptation and application of strategic management to new challenges.

Ключові слова: стратегічне управління, державне управління, стратегічні документи.
Key words: strategic management, public administration, strategic documents.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Прикладне значення розробки стратегічних документів важко переоцінити для державного управління. Здатність прогнозувати тенденції і динаміку соціального, економічного та політичного розвитку держави, особливо у перехідних умовах, часто стає визначальною щодо подолання чи попередження виникнення будь-якої кризової ситуації у будь-якій сфері суспільного життя. Важливість стратегічного управління зростає у випадку кризи управлінської системи як такої, коли досягають свого граничного значення ресурси організаційної взаємодії у системі органів державної влади. Отже, тоді, коли старі стратегічні документи не здатні надати адекватну відповідь на потреби розвитку системи державного управління у нових умовах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Водночас до особливостей підготовки і місця стратегічних документів, зокрема стратегій, стратегічних планів тощо дослідники звертаються практично одночасно із вивченням концептуальних питань стратегічного управління або навпаки — від практики розробки нових для управлінської практики документів переходять до стратегічного управління у цілому. До когорти таких науковців можна зарахувати: А. Аганбегяна [1], О. Анісімова [3], Е. Короткову [4], А. Грязнову [5], Л. Басовського [6], Н. Глазунову [10], Р. Горгес [11], Ю. Громика [14], А. Дегтярьова [15], Ю. Козлову [19], Н. Менінга [21], С. Паречину [22], Г. Пещерова [23], Н. Нижник [24], Г. Мінцберга [27] та інші. Науковці та практики, як правило, зупинялися на конкретній формі стратегічного документу і, відповідно, встановлювали його роль і місце у процесі реалізації стратегічного управління.

НЕ ВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Поміж тим, у широкому контексті залежність між стратегічним документом узагалі та зміною функціональної спрямованості стратегічного управління залишається не дослідженою повністю.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення місця і ролі стратегічних документів у забезпеченні стратегічного управління в умовах швидкої трансформації функціональної спрямованості цього типу управління.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Стратегічне управління перебуває у взаємозв'язку з тактичним управлінням. Характер взаємозв'язку у державному управлінні визначається первинністю стратегічного управління, оскільки виключно завдяки йому встановлюється загальна мета дій, сил, засобів та механізмів вирішення управлінських визначних для розвитку країни завдань. Відповідно до цього, стратегічне управління визначає зміст практики тактичного управління. Зокрема, стратегічне управління задає загальні та конкретні організаційні та економічні параметри, що визначають напрям та форми діяльності у кожній із суспільних сфер (економічній, соціальній тощо). Під час їхньої безпосередньої реалізації змінюється організаційний порядок в межах управлінської структури (інституції), що виступає у ролі суб'єкта реалізації відповідних стратегічних ініціатив через здійснення тактичного управління. З огляду на це, на думку Ю. Громика, результатом стратегічного управління у державному управлінні є вироблення загальних основ використання різних видів ресурсів, координація різних видів та форм діяльності заради зміцнення держави і суспільного розвитку [14, с. 39—44]. Це досягається за рахунок посередництва стратегічних документів, важливими компонентами застосування яких є встановлення рівня взаємовпливів між стратегічним і тактичним планом у стратегічному управлінні. Так, Л. Басовський підкреслює низку теоретичних узагальнені про те, що стратегічний на відміну від тактичного плану включає стратегічні цілі організації, найбільш ефективні способи, етапи та засоби, необхідні для досягнення цих цілей, та систему показників, що визначають характер процесу досягнення поставлених цілей [6, с. 56]. Тому стратегічний план діяльності органів державної влади може носити як директивний, так і індикативний характер. У першому випадку виконання стратегічного плану носить регламентований характер, а у другому — виконання стратегічного плану має належно кореспондуватися і узгоджуватися з критеріями вимог до діяльності органів державної влади. Виходячи із такої інтерпретації результату запровадження стратегічних документів, можна чітко ідентифікувати їхній предметний зміст. Він визначається системними завданнями, що постають перед державою та її інститутами на відповідному етапі історичного розвитку.

У свою чергу, наповнення системних завдань для органів державної влади при стратегічному і тактичному управлінні, з позиції широкого кола науковців і практиків, визначається таким переліком питань, як: виявлення періодичності запровадження відповідних трансформацій у різних сферах суспільного життя [4]; визначення соціально і культурно значимих цілей соціально-економічного та політичного розвитку суспільства [7]; виявлення доцільності запровадження відповідних ресурсів, які б забезпечували розроблення та реалізацію відповідних стратегій суспільного життя (людських, природних, техніко-технологічних, виробничих, фінансових, гео-

політичних тощо [2]; розробку основ матеріального забезпечення відтворення населення держави (яка кількість населення необхідна для розвитку держави і якого ресурсного спрямування) [13]; підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації управлінського персоналу; своєчасне реформування соціальних інститутів, включаючи інститути влади і державного управління [18]. Відтак стратегічне управління у державному управлінні передусім вибудовується за принципами вироблення довгострокових стратегій досягнення організаційних цілей, що передбачає комплексне стратегічне планування з відповідно змодельованою під його завдання і формальні ознаки структурою державного управління [27]. Тобто стратегічне управління у практичній площині орієнтується на створення таких управлінських механізмів і засобів, що гарантують реалізацію управлінських стратегій через систему послідовно вироблених стратегічних планів.

Стратегічне управління методологічно намагається поєднувати вимоги і суб'єкту, і об'єкту управління [8]. На думку Н. Глазунової, основу такого поєднання у державному управлінні методик стратегічного управління становить програмно-цільове управління державою, що переважно орієнтується на два ключові напрями діяльності органів державної влади. Перший — це прогнозування та моніторинг природної зміни колективної поведінки та соціальної взаємодії на віддалену перспективу. Другий — прогнозування та моніторинг соціокультурних трансформацій у всіх сферах соціально та культурно значимої діяльності на віддалену перспективу. Тобто стратегічне управління у державному управлінні має довгострокову спрямованість, проте визначається цілями тактичного управління, що стосуються конкретних напрямів діяльності в умовах безпосередньої реалізації управлінської практики. До поточних напрямів такої практики, як правило, відносять: спрямування внутрішньої політики держави [10]; забезпечення розвитку економічного потенціалу держави; здійснення міжнародної політики із формування взаємовигідних відносин між державами [14]; проведення освітньої політики для виховання молодих поколінь [16]. Таким чином, можна з упевненістю класифікувати зміст основних напрямів реалізації стратегічного управління на економічну, соціальну, культурну та управлінську стратегії держави. Реалізація яких визначає стратегічне бачення і курс розвитку держави. Кожна із перерахованих вище загальних стратегій (напрямів) потенційно дозволяє розробити та запровадити відповідні прогнозні методики у різних сферах суспільного життя.

Створення стратегічних прогнозних методик закономірно стає частиною основи методології розробки і реалізації стратегічного управління в державному управлінні. Так, А. Дегтярьов дійшов висновку, що прогнозування соціокультурних трансформацій у різних країнах світу дозволяє спрогнозувати зміну ресурсів різних країн та відповідним чином їхніх економічних, політичних, інтелектуальних та моральних можливостей [15, с. 38]. Тобто під стратегічним управлінням у державному управлінні слід розуміти технологічну складову організації діяльності органів державної влади, що забезпечує ефективність розвитку держави. У цьому контексті, прогнозування зміни цільових установок та особистісного змісту індивідуальної і колективної діяльності, на думку Ю. Козлова, формує передумови для застосування стратегічного управління як системи заходів із подолання кризових ситуацій [19, с. 94]. Таким чином, технологічний зміст запровадження стратегічного управління в державному управлінні полягає у прогнозуванні оптимізаційних дій та заходів щодо: змін у політичній, економічній та світоглядній сферах [20]; трансформацій у звичаях, традиціях та тенденціях суспільного розвитку [21]; досягнень у сфері науки, техніки та технологій [3]; умов та характеру потенційних криз у найближчий час та у віддаленій перспективі [11]; способів підготовки та реалізації антикризового управління [5]; способів та механізмів антикризового управління [1]; основ використання стратегічних ресурсів [9]; основ матеріального і технічного забезпечення антикризового управління [17]; механізмів та способів контролю за ефективністю антикризового управління [12].

Антикризова спрямованість запровадження стратегічного управління вказує на те, що органи державної влади усіх рівнів покликані застосовувати у своїй діяльності антикризові технології у їхньому широкому значенні. Вони містять виражений короткотерміновий підтекст, оскільки будь-яке кризове явище стає очевидним і діє за короткого часового горизонту. Пік розгортання кризи як прискореного перетворення певної суспільної системи, узагалі, миттєвий у категоріях стратегічного розвитку суспільства і держави. Відтак, у практичній площині управлінської діяльності стрімко зростає роль швидких дій державних службовців, які приймають управлінські рішення — управлінців-керівників органів державної влади. Проте прийняття швидкого рішення у моменти найвищої невизначеності несе загрозу поглиблення кризи внаслідок управлінських помилок від обмеженості кругозору. Виникає потреба у використанні налагодженого інструментарію швидкого і широкого аналізу ситуації з потенційними прогнозними орієнтирами. Оскільки такий технологічний інструментарій стратегічне управління пропонує лише при виробленні стратегічних документів як чітко формалізованих процедур, якість прийняття антикризових рішень управлінців залежить від рівня оволодіння ними навичок і умінь розробки стратегічних планів, стратегій та їхніх елементів. Звідси, антикризова функція стратегічного управління полягає скоріше у згладжуванні можливих негативних тенденцій певної кризи і її наслідків, ніж у завбачливому розв'язанні "тіньових" проблем до їхнього виникнення у суспільних сферах завдяки розробці та реалізації стратегій як формалізованих документів.

Створення таких документів — це процес усестороннього аналізу об'єкту управління і впливів зовнішнього і внутрішнього оточення. Він вимагає дотримання методологічної чіткості здійснення безпосередніх дій, направлених на запровадження стратегічного управління у державному управлінні. Позаяк стратегічне управління — гнучкий процес, рівень варіацій таких дій може бути досить широкий. Тому, на нашу думку, варто дотримуватися, у першу чергу, певних загальних контурів стратегічного управління у державному управлінні. Тут слушною постає позиція С. Паречіної. Зокрема, вона пропонує дотримуватися низки "законів" розробки стратегічних документів, щоб гарантувати їхню ефективність розроблення та реалізації. До таких законів С. Перечіна відносить такі положення, що передбачають: самостійну зміну соціально активних суб'єктів (індивідів та соціальних груп); організацію соціальних інститутів; організацію мислення та поведінки; організацію детермінант колективної поведінки; зміну характеру соціальної взаємодії; самостійну зміну політичних режимів; трансформацію стилів державного управління; запровадження дуального соціокультурного управління; соціокультурні трансформації соціальних інститутів (економіки, політики, науки, освіти, культури); соціокультурні трансформації різних країн світу [22]. Прикметно, що виділення таких законів загалом є поширеною думкою, оскільки вони дозволяють розробляти стратегічні документи на основі: визначення достовірних прогнозів локальних та глобальних криз у різних сферах суспільної життєдіяльності (економічній, політичній, культурній, соціальній та ін.) на певну перспективу; вибору адекватних способів та механізмів управління колективною поведінкою в умовах подолання відповідної кризової ситуації. Відтак розробка стратегічних документів, як і загалом стратегічне управління у державному управлінні постійно потребує методологічного вивірення на предмет кореспондування із глобальними тенденціями розвитку науково-практичної думки щодо способів і засобів їхньої реалізації у формалізованих "бюрократичних" процедурах [24] поряд з засвоєнням власного набутого досвіду управлінців.

Функціональна спрямованість стратегічного управління на оптимізацію поточних управлінських процесів і, відповідно, потреба у розробці стратегічних документів для органів державної влади мають практичне вираження. Воно полягає у встановленні сталості та належній кількісній оцінці ефективності впливу стратегії (стратегічного плану) на діяльність конкретного органу державної влади і систему державного управління у цілому. Так, досягнення сталості розвитку системи державного управління досягається завдяки спадкоємності у діяльності органів державної влади, що встановлюється у випадку якісної розробки стратегічних документів. Наприклад, Г. Пещерова наголошує, що прем'єр-міністр чи склад уряду загалом можуть докорінно змінюватись, проте за наявності дієвої стратегії (стратегічного плану) ні мета, ні цілі і завдання на строковий період не змінюються. Тобто незалежно від зміни будь-яких посадових осіб зберігається можливість для довгострокового планування і прогнозування розвитку організації без "потрясінь" і кардинального переформатування органу державної влади чи всієї системи державного управління [23, с. 53]. Особливістю подібної стійкості є зв'язок якісно встановлених цілей органу державної влади із суспільним середовищем. Як вказує Ю. Тихоміров, стратегія (стратегічний план) виступає своєрідним гнучким довгостроковим суспільним договором між органами державної влади

з громадянами щодо реалізації їхніх спільних інтересів на чітко визначений період. Вона відкрито пропонує соціальні цінності, декларує досягнення суспільної і державної єдності тощо [25, с. 10—11]. Відтак стратегічне управління, окрім оптимізаційної, несе у собі ще й інтегративну функцію, що зводиться до консолідації суспільства навколо чітко визначеного вектору розвитку, консолідації влади та суспільства, і насамкінець, до консолідації політичних сил довкола розвитку країни.

Звідси, стратегічне управління визначає основні змінні напрями дій у стратегічній діяльності органу державної влади: розробка концептуальної системи реалізації стратегічних завдань, що постають у процесі організації управлінської діяльності; узгодження стратегічних і тактичних завдання у процесі реалізації функціональних повноважень органу державної влади; підготовка альтернативних варіантів управлінських рішень; запровадження стратегічних методик подолання кризових ситуацій; утвердження стратегічних принципів розвитку організаційної структури. Тобто, як стверджує низка дослідників, йдеться про те, що стратегічне управління визначає основні етапи досягнення стратегічної мети суспільного розвитку і постійно коригує засоби їхньої реалізації на основі трансформації поточних інтересів суспільства. Таким чином, стратегічне управління надає не стільки організаційної, скільки суспільної динаміки шляхом структурної взаємодії окремих соціальних, політичних, економічних та інших груп суспільства. Як наслідок, сталі системні проблеми вирішуються не за рахунок одних груп на користь інших, а через використання поступальної динаміки соціального руху, взаємодії між різними групами інтересів [26, с. 49]. У такий спосіб стратегічне управління стає дієвою формою легалізації соціально-економічної та політичної єдності у межах суспільства. При цьому вираженням цієї єдності постає через концептуальну єдність дій між органами державної влади щодо реалізації стратегічних рішень у документах стратегічного характеру.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, стратегічне управління в державному управлінні не відокремлене від поточного управління. Воно ретранслюється як тактичне (оперативне) управління за посередництва стратегічних документів суб'єктів управління на об'єкти управління. Тому, незважаючи на плаваючі параметри стратегічного управління, стратегія (стратегічний план) діяльності органу державної влади може носити і директивний, і індикативний характер. Таким чином, у практичній управлінській діяльності характер стратегічних документів визначається системними завданнями, що постають перед державою та її інститутами на відповідному етапі історичного розвитку. Як наслідок, первісне запровадження стратегічного управління можна розглядати скоріше як спробу поступової оптимізації діяльності органів державної влади, ніж негайну перебудову системи державного управління на досягнення найвищої ефективності. Іншими словами, відбувається реалізація антикризової ролі стратегічного управління. Також антикризове призначення стратегічного управління полягає скоріше у згладжуванні можливих негативних тенденцій певної кризи і її наслідків, ніж у завбачливому розв'язанні реальних проблем до їхнього виникнення у суспільних сферах через розробку стратегій як формалізованих документів.

Створення стратегічних документів — трудомісткий аналітичний процес. Відтак він потребує дотримання певних рамкових умов. Зазвичай до них відносять такі положення, що передбачають: швидку самостійну зміну суб'єктів; організацію нових суспільних інститутів; вироблення мислення та поведінки громадян; встановлення колективних орієнтирів; зміну характеру соціальної взаємодії; трансформацію політичних режимів і стилю державного управління; урахування транскордонних соціально-економічних і культурних впливів. Тобто стратегія (стратегічний план) має виступати своєрідним гнучким довгостроковим суспільним договором між органами державної влади та громадянами щодо реалізації їхніх спільних інтересів на чітко визначений період і у випадку непередбачуваних зовнішніх суспільних шоків (світові економічні кризи, гуманітарні катастрофи тощо). У цьому контексті зміст стратегічного управління перевтілюється з антикризового у інтегративний механізм державного управління та надає певного легітимаційного (та іміджевого) наповнення у короткостроковому періоді, що дозволяє зберігати високу динамічну стійкість системи державного управління в умовах виникнення зовнішнього і внутрішнього тиску на систему державного управління. Відтак до порядку денного додається здійснення наступних досліджень щодо стратегічного планування і оцінювання у стратегічному управлінні як кумулятивного механізму.

Література:

1. Аганбегян А. Г Управление и эффективность — М.: "Экономика", 1981. — 71 с.
2. Алексеев Н. Управление предприятием в кризисной ситуации (опыт работы) //Проблемы теории и практики управления. — 1997. — № 6. — С. 34—49.
3. Анисимов О.С. Новое управленческое мышление: сущность и пути формирования. — М., Экономика", 1991. — 352 с.
4. Антикризисное управление / под. ред. Короткова Э.М. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 389 с.
5. Антикризисный менеджмент / под. ред. проф. Грязновой А. Г. — М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ": Издательство ЭКМОС, 2009. — 524 с.
6. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 379 с.
7. Бычкова Ю.В. Национальный проект как инструмент стратегического управления // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. — 2008. — № 3. — С. 51—61.
8. Василенко И. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия [Електронний ресурс], — Режим доступу: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Vasil/final.php
9. Власова Н.М., Вещиков С.И. Универсальный инструмент управления // ЭКО. —2003. — № 8. — С. 98—124.
10. Глазунова Н.И. Система государственного управления. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 551 с.
11. Горгес Рената. Так работают правительство и парламенты. — М.: Дело, 2003. — 96 с.
12. Государственная служба Российской Федерации: первые шаги перспективы. — М.: РАГС, 2007. — 561 с.
13. Государственная служба: теория и организация. Курс лекций / Под общей ред. Охотского Н.В., Игнатова В.Г. — Ростов на Дону: "Феникс", 1998. — 511 с.
14. Громыко Ю.Б. Легитимность и власть // Российское аналитическое обозрение. — 2006. — № 2. — С. 37—46.
15. Дегтярев А.А. Политическая власть как регулятивный механизм социального общения // Полис: политические исследования. — 2006. — № 3. — С. 35—50.
16. Добролюбова Е.И. Показатели эффективности реформ государственного управления в России [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://politanaliz.ru/articles_568.html
17. Инновационный менеджмент. Справочное пособие. Под ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Миндели Л.Э. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — М.: Центр исследований и статистики науки, 2008. — 586 с.
18. Интегральные показатели эффективности реформы государственного управления. Справочный материал. Всемирный банк, 2004 г. — 611 с.
19. Исполнительная власть мире: научно-практическое пособие. / Ю.М. Козлов. — М.: БЕК, 1996. — 269 с.
20. Лазарев В.В., Липень С.В. Теория государства и Права: учебник. — 2-е изд. — М.: "Спарк", 2004. — 511 с.
21. Мэннинг Н. Реформа государственного управления: международный опыт. — М.: Изд-во "Весь Мир", 2003. — 711 с.
22. Паречина С.Г. Исполнительная власть как индикатор государственного управления. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://lib.ru/POLITOLOG/parechina3.txt
23. Пещеров Г.И. Система государственного и муниципального управления: учебник. — Москва: Издательство МГОУ, 2009. — 617с.
24. Публічна влада та управління: принципи і механізми реалізації: монографія / За заг. ред. Нижник Н.Р. — Чернівці: "Технодрук", 2008. — 432 с.
25. Тихомиров Ю. Л. Государство на рубеже столетий / / Государство и право. — 1997. — № 2. — С. 7—16.
26. Эффективность государственной власти и управления в современной России. Сборник научных трудов. / Под ред. И.А. Исаева — М.: Юрист, 2004. — 516 с.
27. Mintzberg H. The Nature of Managerial Work. — New York: Harper & Row, 1973. — 298 p.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2013 р.

УДК 351.7+614.8

С.О.Гур'єв,
д.мед.н., професор, заступник директора, Державний заклад "Український науково-практичний центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф МОЗ України"
М.Д.Близнюк,
заступник директора, Державний заклад "Український науково-практичний центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф МОЗ України"
П.Б.Волянський,
к.м.н., доцент, доцент кафедри державної служби, менеджменту та навчання за міжнародними проектами, Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
М.М.Михайловський,
к.т.н., доцент, провідний науковий співробітник, Державний заклад "Український науково-практичний центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф МОЗ України"
А.В.Терент'єва,
д.держ.у., старший науковий співробітник, завідувач кафедри державної служби, менеджменту та навчання за міжнародними проектами, Інститут державного управління у сфері цивільного захисту

РЕГУЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕДИЦИНИ КАТАСТРОФ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

S. O. Guriev,
Doctor of Medicine, Professor, Chief Assistant of State Union "Ukrainian scientifical and practical center of emergency medical aid and disaster medicine, Ministry of Public health of Ukraine"
M. D. Blysniuk,
Chief Assistant of State Union "Ukrainian scientifical and practical center of emergency medical aid and disaster medicine, Ministry of Public health of Ukraine"
P. B. Volyanskiy,
Candidate of Medical Science, Associate Professor, Associate Professor of Dept. of public service, management and international projects, Institute of public administration of sphere of civil protection
M. M. Mykhailoskyi,
Candidate of Technical Science, Associate Professor, leading researcher of State Union "Ukrainian scientifical and practical center of emergency medical aid and disaster medicine, Ministry of Public health of Ukraine"
A. V. Terentieva,
Doctor of Public Administration, Senior Researcher, Chief of Dept. of public service, management and international projects, Institute of public administration of sphere of civil protection

CONTROL OPERATION OF MEDICAL DISASTER AT THE PRESENT STAGE OF HEALTH REFORM

Висвітлені результати аналізу стану нормативно-правової бази функціонування медицини катастроф територіального рівня та завдань щодо наукового обгрунтування реформування структури, завдань та функціонування служб медицини катастроф територіальних центрів екстреної медичної допомоги та медицини катастроф (ЕМД та МК) на першому етапі впровадження Кодексу України цивільного захисту та Закону України "Про екстрену медичну допомогу". На підставі аналізу обгрунтовуються заходи щодо нормативно-правового забезпечення першого етапу реформування.

The results of analysis of the legal framework of the emergency medicine territorial levels and tasks of scientific evidence reform the structure, objectives and the functioning of regional centers of emergency medical aid and disaster medicine at the first stage of implementation of the Codex of Civil Protection of Ukraine and the Law Ukraine "On emergency medical care."

Ключові слова: медицина катастроф, екстрена медична допомога, територіальні центри екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, реформування, постраждалий, надзвичайна ситуація.
Key words: emergency medicine, Emergency medical services, territorial centers of emergency medical aid and disaster medicine, reform, victim, emergency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На підставі аналізу чинних нормативно-правових актів, що створюють сучасні правові основи медицини катастроф в Україні, сформулювати основні концептуальні вимоги щодо оптимізації та коригування положень діючих актів щодо функціонування служб медицини катастроф територіальних центрів екстреної медичної допомоги (ЕМД) та МК в реформованій системі правового простору ЕМД та цивільного захисту.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемі реформування медичної служби цивільного захисту в Державну службу медицини катастроф були присвячені численні наукові праці таких учених, як Л. Жукова, С. Іванов, Г. Рощин, Ю. Скалецький, В. Торбін та ін.

МЕТА СТАТТІ

Мета даної публікаціє полягає в дослідженні Регулювання функціонування медицини катастроф на

сучасному етапі реформування галузі охорони здоров'я.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Постановою Ради Міністрів СРСР від 07.04.1990 р. № 339 у СРСР для забезпечення своєчасної та ефективної медико-санітарної допомоги потерпілим при надзвичайних ситуаціях була створена Служба екстреної медичної допомоги при надзвичайних ситуаціях, до складу якої ввійшли центри екстреної медичної допомоги, спеціалізовані медичні бригади постійної готовності, а також існуючі станції швидкої медичної допомоги та станції екстреної планово-консультативної медичної допомоги. У кожному центрі ЕМД пропонувалось створити резерв медичної техніки, медикаментів, транспорту, засобів зв'язку та інших ресурсів, необхідних для надання допомоги постраждалим та проведення санітарно-епідемічних заходів в місцях аварій, катастроф, стихійних лих та масових захворювань. У м. Києві був створений Регіональний центр ЕМД, який обслуговував Українську, Білоруську та Молдавську Республіки. На території України центр мав філії — юридичні особи, кожна з яких обслуговувала декілька областей. Рівень відпрацювання концепції, нормативних документів та їх реалізації (в т.ч. фінансування) був високоякісним і неформальним.

Після отримання Україною незалежності Київський центр у 1992 р. був ліквідований, та як головний заклад швидкої медичної допомоги (ШМД) та медицини катастроф (МК) було створене Київське науково-практичне об'єднання ШМД та МК.

У країні почався процес напрацювання Концепції створення єдиної державної системи запобігання і реагування на аварії, катастрофи та інші НС, яка була офіційно затверджена 07.07.1995р. Постановою Кабінету Міністрів України "Концепція створення єдиної державної системи запобігання і реагування на аварії, катастрофи та інші надзвичайні ситуації" від 07.07.1995р. № 501 [1].

Одночасно здійснювались кроки щодо практичного втілення положень Концепції в практику розбудови відповідних структур її реалізації та правової і нормативної бази їх створення та функціонування.

За Дорученням Президента України від 07.10.1996 р. № 462/2471-1, як складова сил захисту населення та територій від НС природного та техногенного походження Постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.1997 р. № 343 "Про утворення Державної служби медицини катастроф" [2] була утворена Державна служба медицини катастроф (ДСМК) з медичних сил і засобів та лікувальних закладів центрального та територіального рівня незалежно від виду діяльності та галузевої належності. Координація діяльності Служби на випадок виникнення НС покладалась на центральну та територіальні координаційні комісії, а організаційно-методичне керівництво на МОЗ України. Цією ж постановою були затверджені "Положення про Державну службу медицини катастроф" та "Положення про координаційні комісії". У "Положенні про Державну службу медицини катастроф" було дано визначення терміну "медицина катастроф" як галузі охорони здоров'я.

П. 6 та п. 7 "Положення про Державну службу медицини катастроф" визначали склад служби: на державному рівні до складу ДСМК. входили новостворений Український науково-практичний центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф (УНПЦ ЕМД та МК), медичні формування та лікувальні заклади, визначені МОЗ України за погодженням з центральними органами виконавчої влади, МОЗ АР Крим, обласними, Київською та Севастопольською держадміністраціями та спеціалізовані бригади постійної готовності ДСМК; на територіальному рівні до складу ДСМК входили територіальні центри ЕМД та МК, медичні формування та лікувальні заклади, віднесені МОЗ України за погодженням з центральними органами виконавчої влади, МОЗ АР Крим, обласними, Київською та Севастопольською держадміністраціями та спеціалізовані бригади постійної готовності ДСМК.

Велике значення при розбудові ДСМК та плануванні медико-санітарного забезпечення населення при НС було надано центральній та територіальним координаційним комісіям ДСМК, До складу центральної координаційної комісії входили повноважні представники МОЗ України, медичних служб МНС, Міноборони, МВС, Мінтрансу, Національної гвардії та УНПЦ ЕМД і МК. Очолював її Міністр охорони здоров'я України. До складу територіальних комісій входили представники територіальних органів управління охороною здоров'я, територіальних центрів ЕМД і представники, визначені Міноборони, МВС, Мінтрансу, Національної гвардії, СБУ, медичні заклади яких розміщались та діяли на відповідних адміністративних територіях. Для забезпечення розвитку ДСМК Постановою Кабінету Міністрів України від 09.12.1997 р. № 1379 "Про затвердження заходів щодо розвитку ДСМК на 1998—2001 роки" були сплановані Заходи і передбачене на їх реалізацію виділення з Державного та місцевих бюджетів 236,132 млн грн. (фактично було виділено 0,17% запланованої суми) [3].

Після створення ДСМК правові основи структури та функціонування ДСМК були сформульовані та закріплені Законами України "Про аварійно-рятувальні служби" (1999 р.) [4] та "Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій технічного та природного характеру" (2000 р.) [5], у ст. 13 якого було дане наступне визначення ДСМК, а саме — "для надання безоплатної медичної допомоги постраждалим від НС техногенного та природного характеру громадянам, рятувальникам та особам, які беруть участь у ліквідації НС техногенного та природного характеру, діє Державна служба медицини катастроф як особливий вид державних аварійно-рятувальних служб". Визначалось, що положення про ДСМК розробляється центральним органом виконавчої влади з питань охорони здоров'я та спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади, до компетенції якого віднесене питання захисту населення і територій від НС техногенного та природного характеру і затверджується Кабінетом Міністрів України. Певним чином регламентували окремі аспекти діяльності ДСМК Закони України "Про правовий режим надзвичайного стану" (2000 р.), "Про зону надзвичайної екологічної ситуації" (2000 р.), "Основи законодавства України про охорону здоров'я" (1992 р.), "Про державний матеріальний резерв" (1997 р.), "Про Цивільну оборону України" (1993 р.), "Про боротьбу з тероризмом" (2003 р.). На підставі цього, враховуючи вимоги Концепції створення єдиної державної системи запобігання і реагування на аварії, катастрофи та інші НС, яка була доопрацьована і остаточно затверджена Указом Президента України від 26.03.99 р. № 1005/96, відповідних статей нових Законів України, спільно групою фахівців, визначеною МОЗ та МНС України, в 2001 р. було розроблене і за поданням МОЗ та МНС України затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 11.07.2001 р. № 827 "Положення про Державну службу медицини катастроф" [6].

Згідно з новим Положенням з метою посилення централізації управління ДСМК УНПЦ ЕМД та МК отримав статус головного науково-практичного закладу ДСМК, а територіальні центри, що були створені шляхом реорганізації існуючих з 1990 р. філій регіональних центрів служби ЕМД та на базі відділень обласних лікарень і підпорядковувались головному лікарю лікарні, повинні мати статус юридичних осіб, відповідні матеріальні умови для виконання своїх функцій та безпосередньо підпорядковуватись Раді Міністрів АР Крим, обласним та Київській і Севастопольській держадміністраціям.

Крім того, в Положенні були конкретизовані види мобільних медичних формувань ДСМК, а саме: мобільні госпіталі, мобільні загони, медичні бригади постійної готовності І черги, спеціалізовані медичні бригади постійної готовності ІІ черги, положення про які затверджуються МОЗ України. Особовий склад (медичні та немедичні працівники) формувань Служби повинен був мати відповідний рівень підготовки для надання ЕМД у разі виникнення НС і бути здатний за станом здоров'я виконувати роботи в екстремальних умовах. Усі мобільні медичні формування та їх особовий склад підлягають обов'язковій атестації. Порядок атестації медичних формувань, їх особового складу мав визначатись МОЗ України. Атестовані медичні формування повинні бути внесені до спеціального реєстру аварійно-рятувальних служб. На атестований

особовий склад медичних формувань, внесених до реєстру, повинні поширюватись положення про права, обов'язки, гарантії соціального захисту та відповідальність рятувальників згідно із Законом України "Про аварійно-рятувальні служби".

Аналізуючи стан та функціонування ДСМК в період підготовки до реформування ЕМД "Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні в 2010 р." [7], оцінювала склад діючих сил ДСМК кількісно таким чином: мобільний госпіталь МНС України, 1690 бригад постійної готовності I черги, 1288 спеціалізованих медичних бригад II черги, ліжкофонд 98,4 тис. ліжок у 968 стаціонарних закладах.

За роки існування ДСМК її мобільні медичні формування та УНПЦ ЕМД та МК брали участь у ліквідації наслідків практично усіх НС державного рівня в Україні, більше 50 у міжнародних навчаннях. Знаний у світових медичних колах мобільний госпіталь МНС України, укомплектований спеціалізованими бригадами постійної готовності II черги МОЗ України, брав участь в ліквідації наслідків НС за кордоном (Туреччина, Іран, Індія, Пакистан). Бригади постійної готовності ДСМК в останні роки брали участь у наданні медичної допомоги постраждалим громадянам України в інших країнах за умов НС і соціальних конфліктах та проводили їх медичну евакуацію в Україну (Єгипет, Лівія).

На початок 2012 р. в Україні функціонували всі 27 центрів ЕМД та МК, з них відповідно до вимог "Положення про Державну службу медицини катастроф" 20 центрів мали статус юридичної особи, а в 7-ми центрах (Волинська, Луганська, Полтавська, Черкаська, Чернігівська та Чернівецька області та м. Севастополь) функції центрів були покладені на відділення виїзної екстреної та планово-консультативної медичної допомоги обласних лікарень. Основними функціями Центрів стали: організація ліквідації медико-санітарних наслідків техногенних та природних НС, забезпечення екстреної консультативної допомоги стаціонарам адміністративної території, підготовка з невідкладної медичної допомоги персоналу ДСМК та інших учасників ліквідації наслідків НС, що не мають медичної освіти, виконання функцій територіальних вузлів функціональної підсистеми МОЗ України в межах Урядової інформаційно-аналітичної системи з питань НС.

До недоліків сукупності розглянутих вище правових актів, що створювали правові основи розбудови та функціонування ДСМК в дореформений період, слід віднести такі:

— непогодженість у використанні термінології в різних правових актах. Наприклад, в Законі Україні "Основи законодавства України про охорону здоров'я" [8] та Законах "Про аварійно-рятувальні служби", "Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій технічного та природного характеру". Використовувались відповідно терміни "екстремальні ситуації" та "надзвичайні ситуації". Разом з тим, терміни неадекватні: екстремальні ситуації, враховуючи якісно дії тих же факторів, що і надзвичайні ситуації, не враховують передбачені правовими актами кількісні показники заподіяних даними ситуаціями наслідків: значення санітарних втрат, нанесеного економічного ефекту тощо;

— у Законі України "Основи законодавства України про охорону здоров'я" взагалі не згадувалось поняття "Державна служба медицини катастроф", яке визначалось в Законах України "Про аварійно-рятувальні служби", "Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій технічного та природного характеру". У цьому Законі термін Державна служба медицини катастроф не вживається зовсім, а надання "медичної допомоги потерпілим в екстремальних ситуаціях покладається на спеціалізовані бригади постійної готовності служби екстреної медичної допомоги". Не вживаються також поняття мобільні формування, інші види медичних закладів і формувань.

Крім того, вагомими були наступні недоліки:

— у правовому та нормативному забезпеченні організації медичного захисту населення при НС особливого періоду (воєнного часу);

— в організації підготовки, атестування, сертифікації формувань ДСМК та їх особового складу, веденню їх реєстру, що вплинуло на їх соціальний захист;

— відсутність юридичних підстав для накопичення і використання необхідних запасів медичного обладнання та ліків на певний період автономної роботи медичних формувань ДСМК у відриві від своїх закладів.

Щодо правових основ забезпечення організації медичного захисту населення при НС особливого періоду (воєнного часу) слід відмітити, що традиційно в СРСР та після його розпаду в країнах СНД вся галузь охорони здоров'я мирного періоду, після відкомандирування до збройних сил при мобілізації фахівців запасу, перебудовувалась на воєнний лад, у т.ч. шляхом створення системи управління, спеціальних закладів та невоєнізованих формувань медичної служби Цивільної оборони (МСЦО), заклади та формування якої створені на базі закладів системи МОЗ та діяли при аварійно-рятувальних заходах для рятування цивільного населення під час та внаслідок бойових дій. У Російській Федерації організаційно-правові основи МСЦО викладені в затвердженому МОЗ РФ "Положенні про Федеральну медичну службу Цивільної оборони". Аналогічні системи діють і в США та розвинених державах Європи. В Україні така служба (система) не утворена зовсім через відсутність узгодженої системи нормативно-правових актів.

Детальне пояснення причин нестворення МСЦО полягає в наступному: Закон України "Про Цивільну оборону України" від 03.02.1993 р. № 24474-XII [9], визначаючи в ст., 1 "Склад системи Цивільної оборони", не включав до її складу поняття "служби Цивільної оборони" (в т.ч. МСЦО). Аналогічно щодо служб Цивільної оборони не було згадувань у "Положенні про Цивільну оборону", затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України від 10.05.1994 № 299. Тому юридично МСЦО у межах держави перестала існувати. За традицією в деяких адміністративних територіях за ініціативою працівників штабів ЦО цих територій відпрацьовувались окремі документи територіальної служби МСЦО.

Вперше поняття "служба Цивільної оборони" було внесено до Закону України "Про Цивільну оборону України" від 23.03.1999 р. № 554-IV. У ст. 1 абзац "Систему цивільної оборони складають" додане словосполучення "служби цивільної оборони". Щодо роз'яснення поняття "служби цивільної оборони", то тим самим Законом у ст. 12 записано: "Організаційні засади створення служб цивільної оборони та евакуаційних органів, їх завдання, функції і повноваження визначаються у Положенні про Цивільну оборону України". При подальших правках Положення про Цивільну оборону України протягом 1999—2004 рр. щодо останнього абзацу ст.12 визначень не було зроблено. З цієї причини "Положення про медичну службу Цивільної оборони України" сьогодні відсутнє, як відсутня і система переводу окремих мобільних медичних формувань ДСМК до складу МСЦО.

Слід звернути увагу, що в Законі України "Про екстрену медичну допомогу" щодо питань медицини катастроф були зафіксовані радикальні зміни. Так, у Прикінцевих положеннях (ст. 16 п. 8 та п. 9) фактично (непрямо) ліквідуються поняття ДСМК взагалі та центрального рівня ДСМК особисто і вводяться відповідно в правках до Законів України "Про аварійно-рятувальні служби" та "Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій технічного та природного характеру" "служби медицини катастроф, які діють у складі центра екстреної медичної допомоги та медицини катастроф". До речі, в "Типових положеннях про центр ЕМД та МК", затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 21.11.2012 р. № 1116 у складі Центру ці служби не фігурують, і взагалі "Структуру центру та штатний розклад затверджує його керівник за погодженням з МОЗ АР Крим, структурним підрозділом з питань охорони здоров'я обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій".

З ліквідацією понять ДСМК та його центрального рівня (в правовому просторі Закону України "Про екстрену медичну допомогу") залишились відкритими питання про легітимність існування і подальші функції закладів і формувань центрального рівня ДСМК, у т.ч. головного мобільного медичного формування ДСМК — мобільного госпіталю МНС і головного закладу цього рівня — УНПЦ ЕМД та МК. Це спонукало розробити і подати чинним порядком до МОЗ України проект Постанови Кабінету

Міністрів України, яким вважаються такими, що втратили чинність Постанови Кабінету Міністрів України від 14.04.1997 р. № 343 "Про утворення державної служби медицини катастроф" та від 11.07.2001 р. № 827 "Про затвердження Положення про Державну службу медицини катастроф". Державний заклад "УНПЦ ЕМД та МК" позбавляється постановою функції головного науково-практичного закладу ДСМК та реорганізується в науково-дослідну установу проблем ЕМД та МК підпорядкування МОЗ України. Разом ДСМК як державна служба — є підсистемою Єдиної державної системи цивільного захисту та розбудована на центральному та регіональному рівнях. Централізація структури зумовлена тим, що небезпеки для держави від НС державного рівня вимагають негайного централізованого управління всіма силами цивільного захисту, включаючи медичний, і можливостей зосередити більші сили, ніж здатна негайно мобілізувати будь-яка регіональна служба.

Протягом 2012 р. проведено фахівцями УНПЦ ЕМД та МК дослідження готовності до надання ЕМД постраждалим у НС територіальних центрів ЕМД та МК, які були створені тільки як головні заклади ДСМК територіального рівня, в основному на базі відділень обласних лікарень, третина яких на сьогодні так і не стала юридичною особою. Центри надали допомогу в цілому по країні не більше ніж у 1,5 тис. викликів до постраждалих у НС, забезпечували організацію консультування хворих в лікарнях області та виконували функції територіальних вузлів Урядової інформаційно-аналітичної системи з надзвичайних ситуацій. Даний показник свідчить, що центри не зовсім готові додатково до обслуговування щорічно більше 13 млн викликів бригад ЕМД та за рівнем підготовки керівників якісно виконувати функції головних органів системи ЕМД адміністративної території.

У Кодексі цивільного захисту України у п. 9 ст. 22 "Склад та основні завдання сил цивільного захисту" зазначено, що особливим видом аварійно-рятувальних служб є служби медицини катастроф, які діють у складі центрів ЕМД та МК системи ЕМД, що створюються органами влади АР Крим, областей, міст Києва та Севастополя відповідно Закону України "Про екстрену медичну допомогу". Тобто служби, згідно з нормами Закону України "Про екстрену медичну допомогу", створюються тільки на територіальному рівні. У ст. 36 "Медичний захист, забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя" зазначено, що медичний захист, забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя включає надання медичної допомоги постраждалим внаслідок НС, рятувальникам та іншим особам, які залучаються до виконання аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт. Медична допомога забезпечується службою медицини катастроф, керівництво якою здійснює центральний орган виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я. Тобто МОЗ України створює і керує службою медицини катастроф, яка раніше була центральним рівнем ДСМК.

У ст. 25 "Спеціалізовані служби цивільного захисту" в п. 1. зазначено, що спеціалізовані служби цивільного захисту (медичні) утворюються для проведення спеціальних робіт і заходів з цивільного захисту та їх забезпечення, що потребують залучення фахівців певної спеціальності, техніки і майна спеціального призначення; галузеві — у системі центрального органу виконавчої влади та центральні — центральним органом виконавчої влади. Перелік центральних органів виконавчої влади, в яких утворюються спеціалізовані служби цивільного захисту, визначається "Положенням про єдину державну систему цивільного захисту". Тобто вирішення питання щодо створення або ні медичної служби цивільного захисту МОЗ України відкладається до прийняття "Положення про єдину державну систему цивільного захисту".

Відчувається спрямованість норм чинного законодавства на використання адміністративних та функціональних важелів. Закони, аналогічні Закону України "Про екстрену медичну допомогу", в США і Польщі, значно більшу увагу приділяють економічним факторам. У Законі України "Про екстрену медичну допомогу" декларується тільки один фінансовий фактор: передача всієї структури системи ЕМД на фінансування бюджетами АР Криму, областей, м. Києва і Севастополя. Тобто залишається принцип фінансування структур, а не їх роботи з надання допомоги населенню. Гроші "не йдуть" за пацієнтом" і заклади не зацікавлені економічно в більшому обсязі пролікованих хворих. Крім того, різні джерела фінансування різних підрозділів лікарні (вся лікарня фінансується з місцевого (районного) бюджету, а її приймальне відділення і бригада ЕМД, що доставляє постраждалих і хворого — з обласного), що може створити напругу в колективі.

Виняток в Законі України "Про екстрену медичну допомогу" із складу системи ЕМД найбільш затратного етапу (стаціонарного лікування особи, що потребує госпіталізації) також є певним негативним моментом даного Закону. Незацікавленість лікарні, що фінансується районним бюджетом, в лікуванні постраждалого або того, який не проживає на даній адміністративній території, також негативно впливатиме на взаємодію на межі ЕМД та стаціонар.

ВИСНОВКИ

Унаслідок реального реформування галузі охорони здоров'я та зростання впливу екологічних, техногенних, соціальних і воєнних факторів на сферу цивільного захисту населення і територій від НС спостерігається інтенсифікація законотворчої діяльності Верховної Ради України за цими напрямами, прийняття нових якісно інших законодавчих актів, що призвело до певної зміни правових основ структури та функціонування медицини катастроф України.

Проведений аналіз змін правових основ структури та функціонування медицини катастроф на базі прийнятих законодавчих актів свідчить, що, незважаючи на покращення рівня прийнятих актів, ще є певні проблеми та неузгодження, які потребують суттєвого доопрацювання існуючої законодавчої бази для їх усунення та створення нових нормативних документів.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Концепція створення єдиної державної системи запобігання і реагування на аварії, катастрофи та інші надзвичайні ситуації" від 07.07.1995р. № 501. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/501-95-%D0%BF/print1360003604244711

2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про утворення Державної служби медицини катастроф" від 14.04.1997р. № 343. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/343-97-%D0%BF/print1360003604244711

3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження заходів щодо розвитку ДСМК на 1998—2001 роки" від 09.12.1997р. №1379. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1379-97-%D0%BF/print1360003604244711

4. Закон України "Про аварійно-рятувальні служби" від 04.12.1999 р. № 1281-XIV. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1281-14/print1360003604244711

5. Закон України "Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій технічного та природного характеру" від 08.06.2000 р. №1809-III. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1809-14/print1360003604244711

6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про Державну службу медицини катастроф" від 11.07.2001 р. № 827. — Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1050.776.0

7. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні в 2010 р. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/nasdopov2010.html

8. Закон України "Основи законодавства України про охорону здоров'я" від 19.11.1992 р. № 2801-XII. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2801-12/print1360003604244711

9. Закон України "Про Цивільну оборону України" від 03.02.1993 р. № 24474-XII. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/durszakon.html

Стаття надійшла до редакції 08.04.2013 р.

УДК 321.1:352.071

О. Ю. Васильченко,
аспірант кафедри парламентаризму та політичного менеджменту,
Національна академія державного управління при Президентові України

НАРОДНЕ ПРЕДСТАВНИЦТВО ЯК ІНСТИТУТ ДЕМОКРАТИЧНОЇ ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ

O. Yu. Vasylchenko,
graduate student of department of parliamentarism and political management,
National academy of public administration under the office of the President of Ukraine

FOLK REPRESENTATIVE OFFICE AS INSTITUTE OF THE DEMOCRATIC STATE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS

У статті розглянуто народне представництво як прояв волі народу. Висвітлено різні теорії розуміння народного представництва. Зазначено, що представницька влада грунтується на нормах закону, які виступають юридичним оформленням політичних рішень. Обгрунтовано, що народне представництво є поєднанням влади та свободи. Зазначено, що в процесі побудови сучасної концепції народного представництва необхідно враховувати інституціональний, функціональний, ідеологічний та інші аспекти.

A folk representative office as display of will of people is considered in the article. The different theories of understanding of folk representative office are reflected. It is marked that representative power is base on norms of law, that come forward as legal registration of political decisions. Reasonably, that a folk representative office is combination of power and freedom. It is marked that in the process of construction of modern conception of folk representative office it is necessary to take into account, functional, ideological and other institutional aspects.

Ключові слова: представництво, демократія, держава, влада, народ.
Key words: representative office, democracy, state, power, people.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Необхідність наукового осмислення народного представництва із урахуванням сучасних реалій викликана суспільно-політичною обстановкою в Україні. Народне представництво вийшло за внутрішньодержавні межі, з'явились його наднаціональні форми, перетворившись на необхідну умову співробітництва сучасних держав. Нові взаємовідносини гілок влади свідчать про охоплення народним представництвом не лише сфери дій законодавчих органів (традиційної сфери поширення), воно стало загальним принципом здійснення всієї публічної влади в країні в цілому. Саме у зв'язку з об'єктивними причинами, властивими сучасному етапові в історичній генезі української державності, традиційні погляди на народне представництво не задовольняють потреби науки та практики. Наявне протиріччя між конституційною сутністю народного представництва та його реальним функціонуванням у сучасній Україні. Це потребує грунтовного вивчення, комплексної модернізації, наукового пояснення теоретико-доктринального феномена народного представництва в межах його взаємообумовленості іншими державно-правовими та політичними явищами, тлумачення класичних загальновідомих положень із позицій реалій сьогодення. При цьому слід враховувати не лише багатий вітчизняний позитивний і негативний досвід виборного політичного представництва, але й міжнародну практику.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Народне представництво, виступаючи частиною більш загальної проблеми раціонального устрою держави, знаходилось і продовжує перебувати в фокусі наукових інтересів представників різних наукових шкіл. Вивченню даної теми приділяли увагу такі вчені, як: С.А. Авакьян, П.О. Астафічєв, А.О. Булгакова, В.М. Гессен, А.К. Глухарєва, А.М. Гуторова, В.М. Єрмолаєв, Н.Ю. Задирака, А.І. Кім, Б.О. Кістяківський, С.А. Котляревський, М.І. Лазаревський, С.В. Маслєннікова, Л.І. Ніконова, К.М. Паронян, Х.В. Приходько, С.Д. Садовнікова, Н.О. Філіппова, Б.М. Чичерін та інші. Проте, підкреслюючи значущість і змістовну ємність народного представництва, враховуючи його традиційні та специфічні грані, опосередковані рівнем демократичного розвитку й особливостями форми держави, можна зауважити, що на сьогоднішній день сучасний інститут народного представництва залишається не розробленим.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

У цій статті, на підставі комплексного та системного аналізу, спираючись на існуючі дослідження інституту народного представництва, розкриваються науково-концептуальні, понятійні підходи до розкриття суб'єктно-об'єктної та структурно-функціональної характеристик народного представництва в Україні, формується сучасне уявлення про поняття і зміст народного представництва, виявляються теоретичні й практичні

проблеми формування даного поняття, розробляються шляхи їх подолання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У найширшому розумінні представництво означає вчинення певних дій однією особою в інтересах і від імені іншої особи. Відносини представництва, безумовно, пов'язані з конкретною сферою їх реалізації та змінюються під впливом її якісних властивостей. У теорії державного управління відносини представництва мають політико-правовий характер: вони виникають між суб'єктами влади і дозволяють одному з них виступати представником іншого (-их), здійснювати від його (їх) імені політичну діяльність. Спроби спростувати цей стереотип залишаються одиничними [1, с. 22].

Згідно із демократичною традицією, класифікація видів представництва відбувається залежно від змісту інтересу, який виражається. Народне представництво — це вираження інтересів народу. Воно обумовлене народовладдям, є участю в діяльності публічних установ представників суспільства і підпорядковується конституційно-правовим принципам демократичного правління [6, с. 61]. Ще грецькі (Анаксагор, Аристотель, Горгій, Демосфен, Перікл, Платон, Протагор) та римські (зокрема, Цицерон) мислителі вказували на необхідність народного представництва як однієї з основ державного правління. За умови, якщо народ в державі має політичні права, але не може (внаслідок значних територіальних розмірів держави) користуватися ними безпосередньо, він обирає на певний термін представників, яким делегує свої права, але не в повному обсязі, залишаючи за собою часткове користування ними (мова йде про існування референдуму).

Оцінюючи природу інституту народного представництва необхідно враховувати, що він, як і будь-яке інше соціальне явище, схильний до історичних змін змістовного наповнення, що піддається перетворенню та змінам у процесі розвитку держави та суспільства.

Інститут народного представництва традиційно був предметом вивчення в межах зарубіжного й вітчизняного дискурсу. Сьогодні існує декілька теоретичних підходів до визначення народного представництва, що залишає досить широке коло питань, які потребують додаткових досліджень і наукового аналізу в контексті політико-правових вчень, їх зв'язку із сучасністю в процесі демократизації суспільного життя.

Деякі дослідники розглядають інститут народного представництва невиправдано широко, фактично розчиняючи його в поняттях народної ініціативи та громадянського суспільства (С. А. Авакьян, П. О. Астафічєв, М. І. Бірюков), а саме, розуміючи під ним форму влади "від народу до народу". Однак потрібно враховувати те, що представницька влада грунтується на нормах закону, що виступають юридичним оформленням політичних рішень. Брум вбачав зміст представництва в тому, що влада народу передається на обмежений термін обраному ним представникові [15, с. 23—24]. Ця теза, як зауважує О. М. Булаков, отримала широке поширення, однак із значною амплітудою думок: від повного заперечення інституту народного представництва в цілому (Ж.-Ж. Руссо, К.М. Тахтарєв) до беззаперечного визнання (Г. Єллінек, М.М. Ковалевський, Д.С. Мілль, Ш.-Л. Монтескьє, Б.М. Чичерін) чи визнання, але із застереженнями (І.Л. Солоневич, Л.О. Тихомиров) [2, с. 11]. Так, Л.О. Тихомиров стверджував, що представництво є лише однією з форм влади, що передається [16, с. 57]. Дуже поширеною є також наступна думка: "Народне представництво — це система влади народу, що здійснюється через виборних представників" [14, с. 9—10].

У політологічних дослідженнях більшості пострадянських держав народне представництво розглядається, як правило, лише як одна із форм опосередкованої політичної участі [3, с. 7].

А.О. Булгакова вважає, що народне представництво — це порядок участі народу в здійсненні державної влади, за якого його волю й інтереси виражають обрані народом органи та посадові особи публічної влади [3, с. 9].

Цілком слушною є точка зору Н.О. Богданової та Г.Д. Садовнікової, які визначають народне представництво як відносини, пов'язані з формуванням, функціонуванням та відповідальністю в суворій відповідності із спеціальними процедурами особливого виду органів, що відрізняються певними характеристиками та займають значне місце в системі розподілу влади, і соціальним призначенням яких є представлення, узгодження й відображення інтересів різних соціальних спільнот, політичних та демографічних груп, громадян на відповідному рівні державної влади чи місцевого самоврядування [12, с. 13; 13, с. 92]. Схожу думку висловлює Н.Ю. Задирака. На її переконання, народне представництво проявляється в процесі обрання й функціонування органів, призначених для прийняття колективних рішень у процесі законотворчості на благо всього народу [7, с. 6].

Прихильники соціологічної теорії народного представництва (О. Майєр, Л. фон Штейн) розуміли народне представництво як соціальний феномен, що полягає у вираженні інтересів різних соціальних груп. Ця теорія справедливо критикувалась за фактичне ототожнення розглядуваного поняття із лобізмом [17, с. 19].

Н. В. Джагарян зазначає, що представницькі відносини зводяться до періодично повторюваного волевиявлення народу з питань формування представницького органу, який набуває повноту владної волі народу [6, с. 62]. На думку Н.О. Філіппової, народне представництво виражається у визнанні сформованого та діючого в межах існуючого правопорядку представницького органу органом правомірної волі народу [17, с. 20].

Народним представництвом називають і самі представницькі установи. Відповідно до зауваження М.І. Лазаревського, народне представництво — це один з органів державної влади, що виконує функції державного управління [10, с. 181—182]. Народне представництво також розглядається як система представницьких органів державної влади та місцевого самоврядування [18, с. 452].

Народне представництво має прояв у процесі обрання та функціонування представницьких органів, призначених насамперед для прийняття колективних рішень у ході законотворчості в інтересах народу [7, с. 9]. Народне представництво — це здійснення як законодавчої влади, так і інших верховних прав представницькими органами, члени яких обираються населенням як представники.

М.М. Коркунов розуміє під народним представництвом участь у діяльності державних установ представників суспільства з метою встановлення безпосереднього зв'язку між цією діяльністю та поточними запитами суспільного життя [9, с. 390].

Народне представництво розглядається В.В. Востріковою як орган кристалізації громадської думки із сукупності різних і часто суперечливих інтересів соціальних груп [4, с. 27]. В. М. Гессен, навпаки, вважав, що народне представництво повинно виражати не громадську думку, а волю народу [5, с. 72—73].

Зміст представництва має подвійний характер, який необхідно враховувати в ході вивчення всіх питань, що його стосуються. Воно виступає як органом влади, так і вираженням політичної свободи. Народне представництво є поєднанням влади та свободи. Його складна природа полягає в тому, що, з одного боку, воно розглядається як організаційний елемент у системі влади, а з іншого — виступає можливістю громадян брати участь в управлінні справами держави через своїх представників. Такий підхід дозволяє не обмежуватися публічно-владними характеристиками народного представ-

ництва, а відобразити в його змісті свободу діяльності громадян у сфері державного та суспільно-політичного життя.

Отже, народне представництво є багатогранним політико-правовим явищем. Його можна розглядати не лише як основоположну ознаку законодавчих органів і невід'ємний атрибут сучасної демократичної держави, але і як суб'єктивне право народу на представництво, що встановлено ч. 1 ст. 38, ч. 1 ст. 136, ч. 4 ст. 140 Конституції України.

Народне представництво — це інститут, пов'язаний із офіційним виразом довір'я здійснювати волю народу. Це наявність представників народу в органах управління та їх участь у виборах даних органів. Населення певного виборчого округу наділяє виборну особу повноваженнями на здійснення належної йому влади. Реалізуючи дане повноваження, ця особа бере участь у вирішенні питань державного значення.

Народне представництво служить вираженню інтересів народу в формі виконання за його дорученням і від його імені функцій представницьких органів, що діють у взаємозв'язку з інститутами громадянського суспільства щодо здійснення публічної влади. Близьким за змістом є розуміння народного представництва як форми народовладдя, що втілюється через органи народного представництва (представницька демократія). Народне представництво — це особлива модель демократії, політична система, в якій домінуючим (чи навіть єдиним) суб'єктом владних прагнень є народ [17, с. 23]. Під представницьким народовладдям розуміється конституційно встановлена можливість багатонаціонального народу реалізовувати належну йому владу з метою задоволення своїх потреб та інтересів через органи державної влади і місцевого самоврядування.

А.І. Кім визначає народне представництво як державно-правовий інститут, що виражає представницьке народовладдя як одну з форм державної діяльності народу, систему організації державної влади, в якій участь громадян у державних справах забезпечується через виборні (представницькі) органи держави [8, с. 129—130]. Б.О. Страшун теж переконує, що народне представництво — це форма здійснення державної влади та місцевого самоврядування [14, с. 9—11].

Однак ототожнення народного представництва з народовладдям (народним суверенітетом) є невиправданим. Такий підхід звужує поняття народовладдя, зводячи його до ідеї, що входить в концепцію народного правління. Разом із тим, безумовно, народовладдя та народне представництво — це категорії, що перебувають у тісному взаємозв'язку. Народне представництво виконує функцію поєднання суверенітету народу із державною владою, що надає всій системі правління демократичний характер.

Народне представництво не вичерпується загальнодержавним рівнем, а має також муніципальний формат. Сучасні правові доктрини трактують місцеве самоврядування як окрему стосовно державної влади представницьку систему управління суспільством. Місцеве народне представництво пов'язується з: певним колективом (організацією) людей, в якому відсутній розрив між суб'єктом і об'єктом управління (Є.Г. Аніміца, В.В. Кравченко, М.В. Питцик, А.Т. Тертишний); виборними органами відповідної адміністративно-територіальної одиниці (Ю.М. Тодика, В.Д. Яворський); формою здійснення населенням влади (Ю.М. Демков); специфічною формою народовладдя (С.А. Авакьян, О.В. Батанов); способом вирішення питань місцевого значення (Г.В. Чапала).

Народне представництво є не лише конституційним принципом побудови сучасної держави, але й особливими правовідносинами держави і громадянського суспільства, що грунтуються на здійсненні публічної влади від імені та в інтересах народу виборними колегіальними органами, які взаємодіють з усією системою органів державної й муніципальної влади. Народне представництво є системою відносин (соціальних, політичних і правових), пов'язаних із формуванням, організацією діяльності та функціонуванням виборних органів публічної влади, що виражають інтереси народу чи його частини.

Варто погодитися із думкою Л.О. Нудненко, що об'єктом відносин представництва є державна влада. Народ формує виборні органи, передає їм право на здійснення влади для втілення програми, яка найбільш відповідає волі, інтересам виборців [11, с. 19].

Таким чином, сучасне розуміння народного представництва базується на різних концепціях, що відображають історичні, суспільно-політичні, соціокультурні аспекти даного поняття. Проте в ньому існують риси, що забезпечують єдність його першооснов, обумовлюють універсальність цього явища та повинні бути взяті за основу будь-якої національної концепції народного представництва: закріплення Основним Законом країни; вираження в народному представництві верховенства народу; реалізація шляхом народного представництва державної влади, адекватної потребам сучасного суспільства; вираження народними представниками інтересів усього народу, а не певної його частини; допустимість різних механізмів формування представницьких органів за умови безумовного переважання вільних виборів тощо. Можна виділити й такі риси народного представництва, як: виборність; колегіальність за складом і порядком прийняття рішень; особливий характер зв'язку народних представників із виборцями; свобода формування народного представництва, що проявляється в змаганні політичних сил, конкуренції партій й інших політичних організацій, у дебатах і законній опозиції.

Ідеями народного представництва, що сприяли становленню представницьких інститутів влади і на яких будується діяльність парламентів сучасних демократичних держав, зокрема, України є також такі: народне представництво є легальним; формою його реалізації є функціонування державного органу; народне представництво повинно відповідати критеріям якісного та пропорційного представництва; воно є політичним представництвом (не носить характер доручення).

З урахуванням основних характеристик під системою народного представництва можна розуміти гарантовану Конституцією взаємопов'язану сукупність інститутів, соціальних норм і фактичних відносин, у межах яких відбувається вираження інтересів народу, його соціальних груп і прошарків [13, с. 96]. Згідно із Конституцією України єдиним джерелом влади в Україні є її народ (ч. 2, ст. 5), який здійснює свою владу безпосередньо, а також через органи державної влади й органи місцевого самоврядування. Таким чином, народне представництво в Україні закріплене як важлива основа конституційного устрою. Функціонування системи народного представництва гарантується Конституцією України й прийнятими на її основі нормативно-правовими актами, що встановлюють порядок формування, організацію, компетенцію й процедуру діяльності представницьких органів й інших інститутів, що діють при них або в тісному взаємозв'язку з ними. Важливе значення мають й інші, крім правових, соціальні норми: правила політичної культури, політичні рішення, що визначають вектор державного розвитку, норми моралі, корпоративні норми громадських об'єднань, звичаї й традиції [13, с. 94—95].

З метою цілісного й об'єктивного вивчення та наукового пояснення народного представництва потрібно використовувати комплексний підхід, що діалектично об'єднує різні аспекти народного представництва і дозволяє розглядати його в різних іпостасях: як ідею; як спосіб здійснення публічної влади; як правовідносини; як право народу; як орган державної (муніципальної) влади; як частину вчення про публічну владу. Такий

підхід дозволяє внести корективи в традиційне визначення поняття народного представництва і розглядати його як принцип організації держави та громадянського суспільства, що грунтується на здійсненні публічної влади від імені та в інтересах народу виборними органами, що взаємодіють з усією системою органів державної й муніципальної влади, діють у межах демократичних процедур і несуть відповідальність перед народом.

Система народного представництва — дуже складне явище, що включає багато інших елементів й інститутів громадянського суспільства: демократичний виборчий процес, інститут відкликання, тісний зв'язок депутатів із представляємим суб'єктом тощо, які органічно взаємопов'язані, тому що мають загальне призначення, відображаючи різні аспекти даного поняття. При цьому наявність усіх складових її окремих елементів не забезпечує якість системи. Лише взаємодіючи між собою, впливаючи і, навіть, дещо контролюючи один одного, вдосконалюючи недостатньо розвинені елементи в межах системи народного представництва, структурні одиниці можуть поєднатись у цілісну систему, покликану забезпечити реалізацію ідеї народного представництва. Безумовно, на формування даної системи визначальний вплив мають і зовнішні фактори: міжнародно-правові норми, стан народного представництва в зарубіжних країнах, функціонування наднаціональних представницьких органів, демократичність політичного режиму в конкретній державі, розвиненість інститутів громадянського суспільства тощо. У свою чергу, ця система в процесі формування й розвитку сприяє демократизації всіх сторін державного й суспільного життя та формуванню інститутів громадянського суспільства [13, с. 95—96].

У процесі побудови сучасної концепції народного представництва необхідно враховувати інституціональний, функціональний, ідеологічний та інші аспекти. Інституціональний підхід до вивчення терміна народного представництва дозволяє виявити специфіку правової природи цього поняття, що, в свою чергу, обумовлено такими важливими факторами, як реалізація суверенітету народу, забезпечення верховенства прав і свобод людини та громадянина, і передбачає організаційну відособленість представництва, його залежність від потреб та інтересів громадян, відповідальність перед народом і зумовленість правом. В інституціональному розумінні народне представництво — це політико-правові інститути, організаційні форми, що створюються з метою втілення народної волі, відображення загальносоціальних інтересів у політиці. У функціональному аспекті народне представництво розглядається як функція, що здійснюється носіями державної влади, державно-владними структурами, які створюються з різною метою, необов'язково пов'язаною з необхідністю виконання загальнонародної волі. В ідеологічному аспекті згадане поняття інтерпретується як ідея соціальної справедливості, ідея справедливого управління суспільством і державою, за якого максимально враховуються інтереси соціуму. Методологічною основою дослідження народного представництва є розгляд його конструкції у вигляді тривалих абстрактних і конкретних правовідносин, об'єктом яких є безпосередньо виражений чи передбачуваний інтерес громадян.

ВИСНОВКИ

Наукова розробка ідей народного представництва, пошук шляхів і напрямів його вдосконалення сприяє розвитку парламентаризму, демократизації українського суспільства, формуванню громадянського суспільства та правової держави.

Література:

1. Арановский К.В. Политическое представительство и выборы: публично-правовая природа и соотношение / К.В. Арановский, С.Д. Князев // Конституционное и муниципальное право. — 2007. — № 16. — С. 21—34.

2. Булаков О.Н. Двухпалатный парламент Российской Федерации / О.Н. Булаков. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. — 750 с.

3. Булгакова А.А. Народное представительство в России: исторические традиции, современное состояние, перспективы развития: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. полит. наук: специальность 23.00.02 "Политические институты; этнополитическая конфликтология; национальные и политические процессы и технологии (юридические науки) / А.А. Булгакова. — М., 2007. — 22 с.

4. Вострикова В.В. Идеологи российского либерализма начала XX в. о гражданском обществе: понятие, генезис, структура / В.В. Вострикова // Гражданское общество в России и за рубежом. — 2011. — № 1. — С. 24—28.

5. Гессен В.М. Основы конституционного права / В.М. Гессен. — 2-е изд. — Петроград: Право, 1918. — 445 с.

6. Джагарян Н.В. Муниципальные институты представительной демократии и народного представительства в Российской Федерации: проблема соотношения / Н.В. Джагарян // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2011. — Авг. — С. 55—63.

7. Задирака Н.Ю. Теоретико-правові питання законотворчості: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.01. "Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових вчень" / Н.Ю. Задирака. — К., 2005. — 16 с.

8. Ким А.И. Государственная власть и народное представительство в СССР (государственно-правовое исследование) / А.И. Ким. — Томск: Изд-во Том. ун-та, 1975. — 216 с.

9. Коркунов Н.М. Русское государственное право: в 2 т. / Н.М. Коркунов; под ред. З.Д. Авалова и др. — 6-е изд., доп. — СПб.: Тип. М.М. Стасюлевича, 1908. — Т. 1: Введение и общая часть. — 623 с.

10. Лазаревский Н.И. Народное представительство и его место в системе других государственных установлений / Н.И. Лазаревский // Конституционное государство. Сборник статей. — 2-е изд. — СПб.: Тип. о-ва "Общественная польза", 1905. — С. 179—252.

11. Нудненко Л.А. Конституционно-правовой статус депутата законодательного органа власти в Российской Федерации / Л.А. Нудненко. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. — 475 с.

12. Проблемы народного представительства в Российской Федерации / Под ред. С.А. Авакьяна. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1998. — 184 с.

13. Садовникова Г.Д. Система народного представительства в Российской Федерации: политико-правовые подходы к формированию понятий и категорий / Г.Д. Садовникова // Актуальные проблемы российского права. — 2009. — № 1. — С. 89—96.

14. Страшун Б.А. Социализм и демократия. Социалистическое народное представительство / Б.А. Страшун. — М.: Международные отношения, 1976. — 206 с.

15. Тахтарев К. От представительства к народовластию: К изучению новейших стремлений политического развития современного общества / К. Тахтарев. — СПб.: Библиотека обществознания, 1907. — 228 с.

16. Тихомиров Л.А. Монархическая государственность / Л.А. Тихомиров. — М.: Айрис-Пресс, 2006. — 624 с.

17. Филиппова Н.А. Представительство субъектов Российской Федерации: доктринальные основы и особенности конституционно-правового регулирования: автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра юрид. наук: специальность 12.00.02 "Конституционное право; муниципальное право" / Н.А. Филиппова. — Екатеринбург, 2011. — 54 с.

18. Энциклопедический словарь конституционного права. — М.: Норма, 2011. — 701 с.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2013 р.

УДК 352.14 + 378.148

Ю. В. Погребняк,
аспірант, Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, м. Дніпропетровськ

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ГОТОВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ ДО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ

U. V. Pogrebnyak,
post-graduate student, Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Dnipropetrovsk

METHOD OF FORMING PROFESSIONAL READINESS OF PUBLIC EMPLOYEES TO THE MANAGEMENT OF SOCIAL PROJECTS IN POSTGRADUATE EDUCATION

У статті презентовано авторську методику формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами в умовах післядипломної освіти, зокрема змістовні та процесуальні складові, відповідно до кожного з етапів.

The article presents author's technique of government employees'professional readiness formation to the management of social projects under the conditions of post-graduate education, in particular substantive and procedural components, according to each of the stages.

Ключові слова: соціальний проект, управління соціальними проектами, професійна готовність, державні службовці.
Key words: social project, management of social projects, professional readiness, government employees.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За результатами аналізу вимог освітньо-кваліфікаційних характеристик, використовуючи метод експертних оцінок, нами було визначено перелік основних проектувальних умінь у структурі професійної діяльності державних службовців, а саме, уміння: формулювати цілі діяльності; працювати з інформацією з метою діагностики й організації виконання завдань з розробки соціальних проектів; проектувати свої варіанти вирішення завдань з управління соціальними проектами; планувати загальний обсяг робіт з виконання поставлених завдань соціального проекту; конструювати графічні моделі ведення професійних дій, здійснювати вибір плану дій; розробляти методику практичної реалізації проектів, планів, моделей; здійснювати оцінку кінцевого результату діяльності тощо.

Встановлено, що найважливіше значення в роботі з формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами в системі післядипломної освіти має навчальна діяльність державних службовців. Технологія формування органічно пов'язана зі структурою та змістом навчальної діяльності слухачів. Складність і суперечливість процесу формування проектувальних умінь у державних службовців у післядипломній освіті обумовлюють необхідність комплексного підходу щодо оптимізації зазначеного процесу в технологічному плані.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні підвалини щодо вирішення проблематики формування проектувальних умінь у системі вищої школи закладено відомими науковцями, серед яких: В. Безрукова, В. Беспалько, В. Докучаєва, Ю. Громико, Ф. Гоноболін, О. Коберник, М. Кузьміна, О. Олексюк, О. Пєхота, М. Поташник, С. Сисоєва, О. Соломатін, М. Чобітько, В. Шадриков та ін. У педагогічних дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених сучасного періоду проектувальні вміння вивчаються в аспекті здійснення інноваційної діяльності (В. Загвязинський, В. Кан-Калик, І. Дмитрик, С. Сисоєва та ін.); модульного підходу до навчання (В. Аніщенко, І. Богданова, В. Плохій, С. Подолянчук, М. Чошанов та ін.); диференційованого підходу до навчання (Н. Ничкало, Є. Рапацевич, Н. Розенберг, П. Сікорський та ін.); формування складових професійної готовності майбутніх фахівців (М. Єлькін, Т. Качеровська, Г. Савченко); пошуку ефективних засобів вирішення освітніх завдань (У. Кілпатрік, Д. Джонс, Я. Дітріх, К. Моріс та ін.).

Окремої уваги заслуговують результати наукових досліджень І. Коновальчука, Н. Кошелевої, Н. Плахотнюк, Я. Романюк, Т. Яковенко [1; 2 та ін.] щодо формування проектувальних і прогностичних знань та вмінь, необхідних для майбутньої професійної діяльності. Проблема формування професійних умінь у державних службовців, зокрема

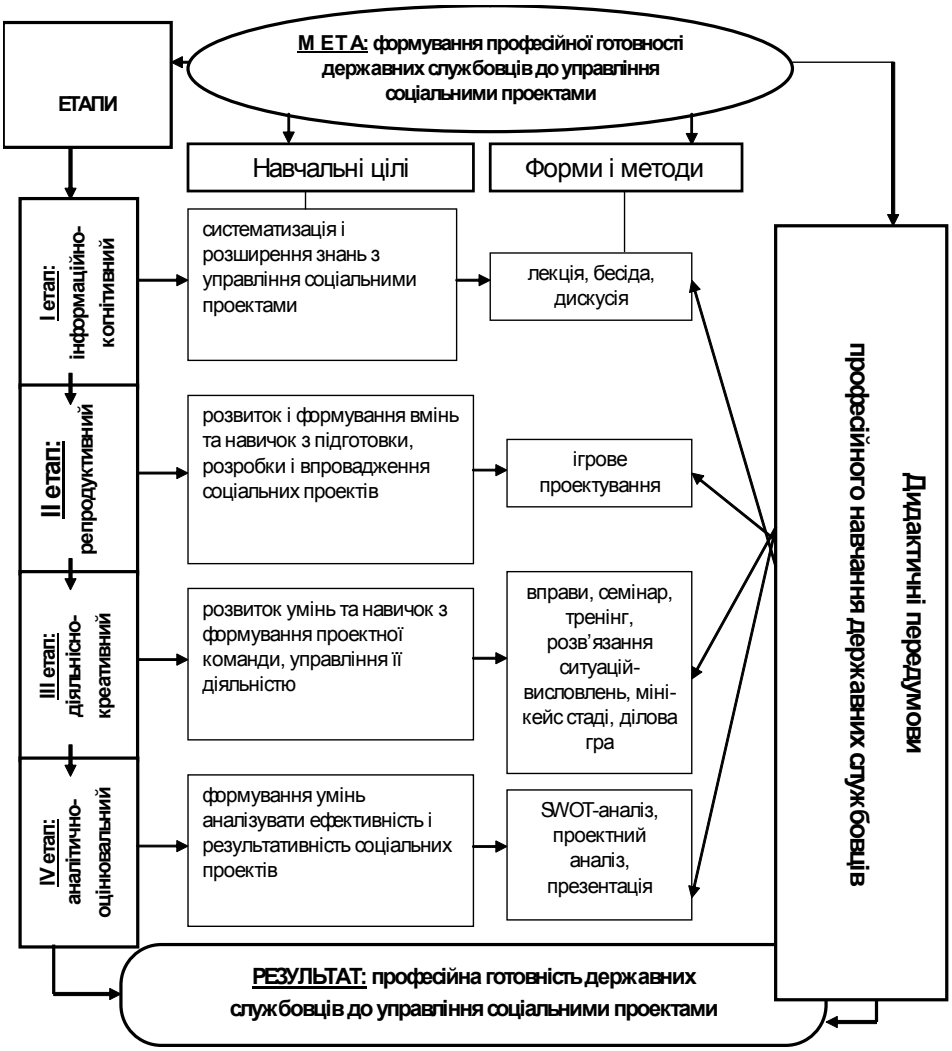


Рис. 1. Експериментальна модель формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами

проектувальних, розглядається такими вченими, як Ю. Глущук, Н. Липовська, О. Мельніков, О. Оболенський, С. Серьогін, В. Сороко, Н. Черненко, С. Хаджирадєвою та ін. [5 та ін.]

Застосування оптимальних форм, методів, засобів навчання і виявлення їх оптимального поєднання вивчали А. Алексюк, І. Лернер, А. Матюшкін, М. Махмутов та ін. Результати аналізу праць зазначених науковців дають підстави розглядати оптимізацію процесу формування проектувальних умінь у державних службовців як комплекс заходів, пов'язаних з оптимізацією змісту навчальних дисциплін, методів, форм організації, засобів навчання.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті — презентувати авторську методику формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами в умовах післядипломної освіти. У зазначеному контексті представимо змістові та процесуальні складові, відповідно до кожного з етапів, формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На підставі аналізу теоретико-методологічних положень з предмету дослідження було розроблено експериментальну модель формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами (рис. 1).

Щодо дидактичних передумов формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами в системі післядипломної освіти зауважимо, що результати емпіричного дослідження сучасного стану професійної діяльності державних службовців свідчать про низький рівень розвитку в них проектного мислення, культури проектної діяльності, віддзеркаленням чого є наявність суперечностей, пов'язаних із невідповідністю практики професійної підготовки нормативним вимогам, що висуваються до неї. Цим самим актуалізується проблема формування проектувальних умінь як у майбутніх, так і працюючих державних службовців.

Найважливішим елементом системи підготовки державних службовців є зміст освіти у вищій школі. З огляду на це, зміст освіти розглядається як змістовий компонент роботи з формування проектувальних умінь у державних службовців. Необхідно зазначити, що тривалий час зміст професійної освіти визначався переважно екстенсивним шляхом — за рахунок збільшення обсягу знань. Зміст освіти був однаковим: його централізовано було визначено для всіх навчальних закладів певного типу, а завдання цих навчальних закладів полягало в тому, щоб реалізувати його в навчально-виховному процесі. Це не сприяло розкриттю творчого потенціалу державних службовців, формалізувало навчальний процес. У сучасних умовах такий характер розвитку змісту повністю вичерпав свої можливості, він не забезпечує належної якості освіти, її спрямованості на майбутнє.

Щодо змісту навчання, то при його відборі і конструюванні важливе значення має синтез проектувальних знань та вмінь, які формуються, насамперед, під час вивчення професійно-орієнтованих дисциплін. Відбір і побудова навчального матеріалу, його засвоєння повинні відповідати завданню генералізації знань, забезпечувати підпорядкування їхній практичній логіці, що спирається на узагальнені теоретичні знання та стиль продуктивного мислення. Критеріями відбору і конструювання змісту при цьому можуть бути генералізація, комплексність, відкритість, включеність у творчу проектувальну діяльність. Така система відбору, побудови змісту навчання та логіка його засвоєння спрямована на підготовку державних службовців до проектувальної діяльності.

Отже, для визначення сутності і структури проектувальних умінь державних службовців важливе значення має врахування функцій професійної діяльності. Цілісне уявлення про сутність проектувальної діяльності державних службовців дає системний аналіз професійної діяльності сучасного фахівця галузі державного управління, її видів та основних функцій.

Виокремлена в результаті аналізу структура проектувальних умінь державних службовців безпосередньо пов'язана з виконанням ними функцій професійної діяльності за відповідними етапами. Складність і суперечливість процесу формування проектувальних умінь у державних службовців в умовах післядипломної освіти обумовлюють необхідність комплексного підходу щодо оптимізації зазначеного процесу в технологічному плані. Оптимізація має поетапний характер та складається зі змістовного та процесуального компонентів. Змістовний компонент оптимізації передбачає відбір і побудову навчального матеріалу за основними блоками професійно-орієнтованих дисциплін, що формують проектувальні вміння в державних службовців у процесі навчальній діяльності. Процесуальний компонент оптимізації передбачає застосування відповідних форм, методів та засобів навчання в межах означених етапів формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами.

Експериментальна модель була реалізована в процесі вивчення елективного курсу "Основи державного управ-

ління соціальними проектами". Актуальність запровадження вищезазначеного елективного курсу визначається концептуальними положеннями Законів України "Про державну службу", "Про освіту", "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності", Концепцією державної інноваційної політики України, Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України і т. ін., що є передумовою розвитку проектувальної та інноваційної діяльності в державному управлінні, як діяльностей, що спрямовані на використання результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних державно-управлінських послуг.

Одним з головних напрямів проектувальної діяльності державних службовців є розробка і впровадження соціальних проектів і програм, а завданням органів державного управління, які уповноважені здійснювати інноваційну діяльність, є забезпечення експертної оцінки цих проектів і програм, знаходження певних ресурсів для інвестування у найбільш привабливі проекти і т. ін. Тож управління соціальними проектами є стрижневим компонентом професійної діяльності державних службовців.

Визначені нами навчальні цілі, що реалізуються в рамках елективного курсу, передбачають:

а) розвиток у державних службовців мотивації до здійснення соціально-педагогічного проектування, зокрема до розробки і впровадження соціально-педагогічних проектів;

б) надбання та систематизацію знань щодо базових понять з управління проектами, інструментарію та процедур розробки соціальних проектів, нормативно-правових вимог щодо проектної діяльності у соціальній галузі, загальних основ статусно-рольової поведінки та міжособистісної сумісності державних службовців у командній роботі, а також методів адаптації і мотивації підлеглих в проектній команді; видів, форм, моделей, організаційних структур проектної команди та специфіки їх функціонування при реалізації соціальних проектів в галузі державного управління тощо;

в) формування вмінь визначати обмеження, стратегії та цілі соціальних проектів, розробляти структурний план проекту, складати організаційну схему, визначати й описувати ролі у проекті, аналізувати оточення проекту, складати календарні плани, а також аналізувати ефективність і результативність соціального проекту, організовувати й управляти комунікаціями в проектній команді, управляти ресурсами і витратами, просторово-часовою організацією діяльності державних службовців, що працюють в проектній команді, та приймати ефективні рішення з урахуванням цілей соціального проекту та інтересів держави.

Зміст елективного курсу "Основи державного управління соціальними проектами" складається з чотирьох модульних блоків, а саме: 1) засади управління соціальними проектами; 2) команда соціального проекту; 3) розробка соціальних проектів; 4) механізми державного управління соціальними проектами. Загальна кількість годин, що відводиться на вивчення елективного курсу "Основи державного управління соціальними проектами", складає 72 години, з них на самостійну роботу слухача відводиться 36 годин. Аудиторні заняття розподілені на модульні блоки: I блок — 16 год., II блок — 6 год., III блок — 10 год., IV блок — 4 год.

Навчальний процес спрямований на якісне опанування державними службовцями змісту елективного курсу, що потребує проведення аудиторних занять і обов'язкової самостійної роботи слухачів. У рамках аудиторних занять заплановано проведення лекцій та практичних занять, зокрема за такими формами, як: лекція-дискусія, семінар, тренінг, вправи, ігрове проектування, розв'язання ситуацій, кейс-стаді, ділова гра, презентація і т. ін. Для самостійної роботи державних службовців підготовлено методичні та інформаційно-довідкові матеріали з державного управління проектами; комплекс вправ і завдань з розробки власного соціального проекту.

При вивченні елективного курсу "Основи державного управління соціальними проектами" навчальна діяльність державного службовця спрямована на: розуміння сутності базових понять з розробки та державного управління соціальними проектами; отримання знань з інструментарію та процедур розробки соціального проекту; формування уявлення про нормативно-правові вимоги щодо проектної діяльності у галузі державного управління; вироблення умінь розробляти і презентувати власний соціальний проект, аналізувати його ефективність та результативність; набуття навичок роботи у програмі MS Project; формування вмінь та навичок створювати та управляти командою проекту; вивчення основних функцій та підсистем державного управління соціальним проектом; вироблення умінь створювати структурно-логічну схему державного управління соціальним проектом і т. ін.

Щодо матеріальних ресурсів, то слід звернути увагу викладача/тренера курсу на необхідність мультимедійного проектору з екраном, фліпчарту, фломастерів, білого паперу формату А4, кольорового паперу формату А6, секундоміру або годинника з секундоміром, самоклеючої стрічки, скріпок, стікерів (куби з клейким папером) та магнітів або цвяшків для паперу, роздаткового матеріалу (необхідні таблиці та схеми). Обов'язково мати можливість працювати у комп'ютерних класах з програмним забезпеченням MS Project. Слухачам при собі треба мати звичайний папір, ручки, олівці, гумові резинки, маркери. Якщо мають — персональні ноутбуки.

Експериментальна модель побудована за принципом поетапного формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами. Для кожного з чотирьох етапів — інформаційно-когнітивного, репродуктивного, діяльнісно-креативного та аналітично-оцінювального — були визначені навчальні цілі, форми і методи навчання.

Метою інформаційно-когнітивного етапу були систематизація і розширення знань з державного управління соціальними проектами.

Експериментальною моделлю передбачалося застосування на цьому етапі таких форм і методів роботи, як лекція, бесіда і дискусія, насамперед, проблемний метод викладу лекції, а також бесіду, що знайомить державних службовців з культурою проектувальної діяльності; метод самостійної роботи над рекомендованими інформаційними матеріалами; самоінформування як самостійний пошук і переробка необхідної інформації; методи самопізнання, які грунтуються на самодіагностиці, рефлексивному самоаналізі та самооцінці.

Завдання, що вирішувалися на першому етапі передбачали: систематизацію знань щодо класифікації проектів, специфіки розробки і функціонування соціальних проектів; формування обізнаності з нормативно-правовими вимогами до проектної діяльності в галузі державного управління, з інструментарієм і процедурами розробки соціальних проектів; розширення й актуалізацію знань щодо видів, форм, моделей, організаційних структур проектної команди і специфіки їх функціонування під час реалізації соціальних проектів у галузі державного управління тощо.

На цьому етапі було проведено лекції з тем "Державне управління соціальними проектами як науковий феномен" (2 год.), "Механізми забезпечення ефективного державного управління соціальними проектами" (2 год.), "Специфіка управління проектною командою на державній службі" (4 год.), "Технологія розробки соціальних проектів відповідно до стандартів і вимог реалізації державної політики в соціально-гуманітарній сфері" (4 год.) і практичне заняття "Проблеми, переваги та перспективи управління соціальними проектами" (2 год.).

Метою репродуктивного етапу були розвиток і формування вмінь та навичок державних службовців з підготовки, розробки і впровадження соціальних проектів. Основним на цьому етапі має бути опанування державними службовцями технології проектувальної діяльності. На цьому етапі доцільно використовувати метод аналізу результатів діяльності, орієнтований на формування професійної рефлексивної культури державного службовця. У межах реалізації завдань другого етапу очікувалися такі результати: сформовані у державних службовців вміння визначати обмеження, стратегії та цілі соціальних проектів, розробляти структурний план проекту, складати організаційну схему, визначати й описувати ролі у проекті, аналізувати оточення проекту, складати календарні плани; сформовані вміння управляти ресурсами і витратами соціальних проектів; розвинені навички роботи з програмою MS Project і документацією проекту.

На цьому етапі були проведені практичні заняття з тем "Етап планування як основа розробки соціального проек-

ту" (2 год.), "Навколишнє середовище соціального проекту та графіки планування" (2 год.), "Державне управління ресурсами і витратами соціального проекту" (2 год.) у формі ігрового проектування.

Метою діяльнісно-креативного етапу був розвиток у державних службовців умінь і навичок з формування проектної команди, управління її діяльністю. Експериментальною моделлю передбачалося застосування на цьому етапі таких форм і методів роботи, як семінар, тренінг, розв'язання ситуацій-висловлень, вправ, міні-кейс стаді, ділової гри. У межах реалізації мети третього етапу очікувалися такі результати: удосконалені знання щодо загальних основ статусно-рольової поведінки державних службовців, міжособистісної сумісності, адаптації і мотивації персоналу в проектній команді; сформовані вміння організовувати й управляти комунікаціями і просторово-часовою організацією діяльності державних службовців у проектній команді; удосконалені вміння, що стосуються прийняття ефективних державно-управлінських рішень з урахуванням мети соціального проекту.

Важливою на цьому етапі є вдосконалення проектувальних умінь у навчальній діяльності державних службовців, їх актуалізація у квазіпрофесійній діяльності. Квазіпрофесійна діяльність узагальнює результати всієї попередньої роботи державного службовця, актуалізує всі його професійно-важливі якості, обумовлює необхідність творчого підходу. Для формування досліджуваних умінь ефективними є ігрові технології. Широкої популярності у практиці формування проектувальних умінь набули рольові ігри, що надають змогу цілісно підійти до цього процесу. Рольові ігри мають багато різновидів, спільною рисою яких є елемент гри. Гра надає великі можливості для формування вмінь підготовки, прийняття й оцінки рішень за умови взаємодії, суперництва і конкуренції між активно діючими особами. У рольових іграх державні службовці мають можливість виконувати ролі учасників певних ситуацій, протиборчих чи взаємодіючих сторін. Сутність гри полягає у відтворенні предметного та соціального змісту професійної діяльності державного службовця, моделюванні основних умов і системи відносин у цій діяльності. Основним засобом при цьому є ситуація, на базі якої і розгортається проектувальна діяльність тих, хто навчається, за відповідними етапами в алгоритмічній послідовності.

На практичних заняттях цього етапу були проведені практичні заняття з тем "Найкращий член команди ..." (2 год.), "Нові" та "старі" члени команди проекту" (2 год.), "Міжособистісна сумісність у проектній команді" (2 год.), "Управління конфліктами і комунікаціями у проекті" (2 год.), "Керівник проектної команди прийняв рішення ..." (2 год.) та ін.

Доцільним і методично виваженим виявилося рішення про використання вправ у процесі формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами. Слід зауважити, що якщо у слухачів робота над аналізом проблеми викликала труднощі, ми ставили декілька навідних запитань, що давало їм змогу працювати з міні-кейсом далі. Або залучали колективне обговорення, що допомагало зорієнтуватися і спрямувати свої зусилля на вирішення проблеми.

Наприкінці занять усім слухачам було запропоновано оцінити свої рішення, що були виписані на фліп-чарті. Для державних службовців дуже важливо було побачити результати власної праці, що стало поштовхом до активного обговорення представлених рішень. Їхній емоційний стан був задовільним, що дало змогу зробити висновок про ефективність застосування методу кейс-стаді.

Метою аналітично-оцінювального етапу було формування умінь аналізувати ефективність і результативність соціальних проектів.

Досягнення мети цього етапу відбувалось під час практичних занять, на яких було проведено тренінги з тем "Аналіз ефективності та результативності соціального проекту" (2 год.) і "Презентація соціального проекту" (2 год.).

На заняття запрошувались представники органів влади, місцевого самоврядування, громадських організацій та ін., які виконували ролі експертів, інвесторів. Метою проектних груп було презентувати розроблені соціальні проекти таким чином, щоб "інвестори", "експерти" висловили бажання профінансувати або допомогти в реалізації їхнього проекту. Після кожної презентації експерти мали можливість ставити запитання проектним групам, що допомогло сформувати у державних службовців розуміння важливості уміти не лише розробляти соціальні проекти, структурно-функціональну модель управління соціальними проектами на державній службі, а й "правильно" презентувати їх.

Таблиця 1. Порівняльні дані рівнів професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами в експериментальній і контрольній групах (%)

Група	Етапи експерименту	Високий	Достатній	Низький	Незадов.
Експериментальна	До	7,3	15,7	46,2	30,8
	Після	27,3	51,7	18,6	2,4
Контрольна	До	7,8	15,1	45,7	31,4
	Після	8,1	16,2	45,2	30,5

Особливе значення при реалізації експериментальної моделі формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами відводилося обгрунтуванню таких передумов: запровадження тренінгів з державного управління соціальними проектами, а також з розвитку професійно важливих якостей державних службовців, спрямованих на ефективне здійснення ними управління соціальними проектами.

ВИСНОВКИ

Так, за результатами впровадження експериментальної моделі формування професійної готовності державних службовців до управління соціальними проектами (табл. 1) можемо констатувати значні зміни показників в експериментальній групі (на відміну від контрольної).

За даними табл. 1, більшість (46,2% ЕГ і 45,7% КГ) державних службовців мають низький рівень професійної готовності до управління соціальними проектами, тоді як високий рівень зазначеної готовності виявлено лише у 7,3% державних службовців ЕГ і 7,8% КГ; достатній рівень виявлено в 15,7% ЕГ і 15,1% КГ, незадовільний — у 30,8% ЕГ і 31,4% КГ.

Отже, як свідчать експериментальні дані, позитивні якісні зміни відбулися в обох групах. Але значний рівень за кількісними показниками був виявлений у менеджерів освіти експериментальної групи. Щодо якісного показника, то слід зауважити, що респонденти експериментальної групи показали гарні теоретичні знання з управління соціальними проектами і кваліфіковано застосували їх на практиці. Респонденти вміло оперували здобутими уміннями і навичками під час розробки пропозицій і рекомендацій та роботи над ситуаціями управлінського характеру. Вони самостійно виправляли помилки, знаходили власні недоліки. Проведений аналіз контрольної групи показав, що рівень державних службовців цієї групи значно не збільшився, що пояснюється невеликою часткою правильних відповідей, які вони отримали під час вивчення інших предметів управлінського циклу.

Література:

1. Коновальчук І.І. Проектування інноваційних педагогічних технологій /І.І. Коновальчук // Вісник Житомир. держ. ун-ту ім. І. Франка. — 2005. — № 24. — С. 71—75.
2. Кошелева Н.Г. Педагогічні основи проектування фахової економічної діяльності: навч.-метод. посіб. для викладачів і студ. економ. ВНЗ / Н.Г. Кошелева. — Донецьк: ДонУЕП, 2009. — 240 с.
3. Плахотнюк Н.П. Педагогічне проектування як спосіб реалізації інноваційної педагогічної діяльності / Н.П. Плахотнюк // Вісн. Житомир. держ. ун-ту ім. Івана Франка. — 2009. — № 44. — С. 141—145.
4. Романюк Я.В. Проектувальні вміння майбутнього фахівця гуманітарного спрямування в системі педагогічного проектування: теоретичні та методологічні засади проблеми / Я.В. Романюк // Вісн. Житомир. держ. ун-ту ім. І. Франка. — 2010. — № 50. — С. 200—204.
5. Яковенко Т.В. Методика проектування змісту модульного навчання: методичні рекомендації / Т.В. Яковенко. — Стаханов: ГФ УІПА, 2005. — 56 с.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2013 р.

УДК 351.95

Н. О. Васюк,
головний спеціаліст, ІПДУМС НАДУ при Президентові України
М. Г. Рожкова,
студентка 4 курсу факультету міжнародного права,
Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Г. Шевченка

ЮРИСДИКЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ ЩОДО ТЛУМАЧЕННЯ КОНВЕНЦІЇ ПРО ЗАХИСТ ПРАВ ЛЮДИНИ І ОСНОВНИХ СВОБОД

N. Vasiuk,
M. Rozhkova

THE JURISDICTION OF THE EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS CONCERNING THE INTERPRETATION OF THE CONVENTION FOR THE PROTECTION OF HUMAN RIGHTS AND FUNDAMENTAL FREEDOMS

У статті досліджено сутність юрисдикції Європейського Суду з прав людини щодо тлумачення Конвенції про захист прав людини і основних свобод та визначено характеристику територіальної юрисдикції Європейського Суду з прав людини та юрисдикції в часі для розуміння особливостей його діяльності.

The article examines the nature of jurisdiction of the European Court of Human Rights concerning the interpretation of the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms. The characteristics of territorial jurisdiction of the European Court of Human Rights and the jurisdiction in time are defined to understanding features of its activities.

Ключові слова: міжнародне право, Європейський Суд з прав людини, юрисдикція, конвенція, права людини.
Key words: International Law, the European Court of Human Rights, jurisdiction, convention, human rights.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Питання про юрисдикцію Європейського Суду з прав людини (далі — Суд) має виключно важливе значення для розуміння особливостей його діяльності. Саме особливості юрисдикції Суду визначають його місце та роль як в системі міжнародних інститутів взагалі, так і в системі контрольного механізму Конвенції про захист прав людини і основних свобод (далі — Конвенція).

Суд функціонує на постійній основі з метою забезпечення виконання Високими Договірними Сторонами зобов'язань за Конвенцією. Відповідно до п. 1 ст. 32 Конвенції юрисдикція Суду поширюється на всі питання, які стосуються тлумачення і застосування Конвенції та протоколів до неї [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Захисту прав людини присвячено праці провідних західних дослідників науки міжнародного права, серед яких Й. Агіла, А. Арно, Ж. Бержель, Ж. Беллі, Г. Ван Хоф, М. Ван де Керхове, Ж. Велю, М. Віраллі, Р. Гассен, М. Делмас-Марті, М. Жорі, Ф. Зенаті, П. Зікарді, Й. Камерон, Ж. Карбоньє, Е. Кастанас, С. Маркус Хелмонс, С. Мартенс, Ж. Морі, Ф. Ріго, Р. Рісдал, П. Ролан, Ж. Селлє, Д. Спілмен, Ф. Сюдр, М. Тропер, Ж. Шевальє та інші.

Питання юрисдикційного механізму Конвенції про захист прав людини і основних свобод 1950 року у своїх працях розглядають такі вітчизняні учені, як М. Буроменський, В. Буткевич, В. Забігайло, Л. Заблоцька, В. Денисов, В. Євінтов, В. Мармазов, А. Мацко, В. Міцик, В. Муравйов, І. Піляєв, П. Рабінович, І. Чиж та ін. Російські дослідники присвятили цій проблематиці декілька монографій, серед яких праці О. Ерделевського, В. Карташкіна та В. Туманова.

Виділення не розв'язаних досі частин загальної проблеми. Наближення національної системи захисту прав людини до загальноєвропейської практики надало всім, хто перебуває під юрисдикцією України, право на звернення до Суду у випадках порушення нашою державою, її органами, посадовими особами норм Конвенції, положення якої визнані обов'язковими на території України. Тому виникає необхідність розгляду питань юрисдикції Суду щодо тлумачення Конвенції про захист прав людини і основних свобод.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження сутності юрисдикції Суду щодо тлумачення Конвенції та визначення характеристики територіальної юрисдикції та юрисдикції в часі для розуміння особливостей його діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В Україні стає все актуальнішою практика звернення громадян та недержавних підприємств до Суду. У 2009 р. Україна випередила Польщу та Румунію за кількістю справ, що перебувають у провадженні Суду, і посіла за цим показником третє місце після Росії та Туреччини. З моменту ратифікації Україною Європейської конвенції про захист прав людини до Європейського суду звернулося більше 20 тис. українських громадян і юридичних осіб. За цей час було ухвалено понад 400 рішень щодо України [2].

Юрисдикція Суду як міжнародного судового органу розповсюджується на держави, що є членами Ради Європи і ратифікували Конвенцію. Основне завдання Суду — забезпечення неухильного дотримання норм Конвенції державами-членами. Європейський суд виконує це завдання, розглядаючи конкретні справи, прий-

няті ним до провадження на основі індивідуальних скарг, які подають фізичні та юридичні особи [3].

Згідно зі статтями 33 та 34 Конвенції, Суд може розглядати два види справ: міждержавні, тобто справи, порушені за заявою однієї держави-учасниці про порушення будь-якою іншою державою-учасницею положень Конвенції та протоколів до неї, та справи, порушені за індивідуальними заявами. При цьому відповідно до п. 2 ст. 32 Конвенції лише Суд може вирішувати усі спірні питання щодо його юрисдикції. Конвенція надає йому велике поле для свободи дій з метою найбільш ефективного забезпечення захисту прав людини в процесі розгляду конкретної справи шляхом гнучкого розуміння меж його юрисдикції [1].

Отже, юрисдикція Суду об'єднує два раніше не сумісні елементи — міждержавний та індивідуальний. Фактично до органу, який створений і діє на основі міжнародного права, мають доступ не тільки уряд держав, а й фізичні особи, їй об'єднання, неурядові організації. Причому під час розгляду справи, порушеною за індивідуальною заявою, індивід та уряд з процесуальної точки зору є практично рівними. Суд не є касаційною інстанцією щодо національних судових органів [4].

Розгляд індивідуальних заяв, на відміну від розгляду заяв держав, не має політичного аспекту. Його метою є об'єктивні висновки про відповідність конкретних норм національного законодавства положенням Конвенції та протоколів до неї. Водночас діяльність Суду не відзначається наднаціональним характером. На нинішньому етапі розвитку міжнародних відносин будь-який міжнародний орган не може і не повинен забезпечувати належного додержання прав людини в рамках національних правових систем. Це завдання національних органів влади. Унікальність контрольного механізму Конвенції полягає в наявності ефективних засобів притягнення держав до міжнародної відповідальності за порушенням норм міжнародного права в галузі прав людини. Якщо Суд встановить, що окремі норми внутрішнього права не відповідають Конвенції та протоколам до неї, то за міжнародним правом (Конвенцією) держава зобов'язана змінити своє право. Проте Суд не уповноважений змінювати національне право, як і не може вказувати державам, яким чином це треба робити.

Згідно зі ст. 19 Конвенції головним завданням Суду є забезпечення виконання договірними сторонами їхніх зобов'язань за Конвенцією та протоколами до неї. Будь-яка договірна сторона може передати на розгляд Суду будь-яке питання щодо порушення положень Конвенції іншою договірною стороною (ст. 33) [1]. Таким чином, одна договірна сторона може передати на розгляд Суду питання про порушення тих прав людини, які передбачені розділом 1 Конвенції. Аналогічно діє Суд у разі одержання індивідуальної заяви.

Так, Суд у рішенні від 30 червня 1959 р. визнав, що держава, яка підписала та ратифікувала Конвенцію, не повинна обмежувати вільне здійснення передбачених загальним міжнародним правом прав відповідно до зобов'язань, яких вона набула в силу участі у Конвенції [5]. З цього випливає, що право, не передбачене прямо у Конвенції, може бути захищене шляхом посилення на закріплені права [4].

Відповідно до положень ст. 47 Конвенції та Протоколу № 2 до неї на запит Комітету Міністрів Ради Європи Суд може виносити консультативні висновки з правових питань, пов'язаних з тлумаченням Конвенції та протоколів до неї. Такі висновки не поширюються на питання, які стосуються змісту та обсягу прав і свобод, визначених у розділі 1 Конвенції та протоколах до неї, або на будь-яке інше питання, яке Суд чи Комітет міністрів можуть розглянути [1].

Таким чином, можна говорити про те, що юрисдикції Суду розглядати всі питання, пов'язані із застосуванням і тлумаченням Конвенції та протоколів до неї, притаманні два аспекти: компетенція розглядати спори про застосування і тлумачення Конвенції та протоколів до неї та консультативна компетенція [4].

Якщо врахувати позбавлення Комітету Міністрів юрисдикційних повноважень, передбачене Протоколом № 11 до Конвенції, то можна передбачити, що обсяг питань, з яких цей орган може просити надання консультативних висновків, значно зменшиться [6].

Суд має широку юрисдикцію за колом суб'єктів, юрисдикцію в часі та територіальну юрисдикцію. Юрисдикція Суду за колом суб'єктів поділяється на міждержавні справи та справи, порушені за індивідуальними заявами.

Що стосується міждержавних справ, то ратифікуючи Конвенцію, кожна держава автоматично погоджується з юрисдикцією Суду розглядати спори між державами щодо додержання положень цього документа та протоколів до нього [4]. Кожна держава-учасниця може подати до Суду заяву про порушення іншою державою-учасницею зазначених положень. Таке право за своїм змістом істотно відрізняється від так званого права на дипломатичний захист. Останнє передбачає можливість однієї держави порушити справу проти іншої держави у міжнародному суді лише в тому разі, коли сама вона є об'єктом порушення або захищає свого громадянина (громадян), право якого (яких), на її думку, були порушені міжнародним правопорушенням. Лише ефективний зв'язок між державою та громадянином у вигляді громадянства дає право висувати вимоги на міжнародному рівні від імені цього індивіда. Конвенція ж надає державам досить широкі можливості для подання заяв до Суду. Такі заяви можуть бути подані незалежно від того, громадянство якої держави мають потерпілі (навіть якщо вони є громадянами держави-відповідачки або особами без громадянства).

Таким чином, Суд має широку юрисдикцію за колом суб'єктів. Ст. 33 Конвенції підкреслює спрямованість на односторонні зобов'язання держав-учасниць гарантувати права та свободи усіх індивідів, які знаходяться на їх територіях [1].

Індивідуальні заяви можуть подаватись проти будь-якої держави-учасниці. Відповідно до положень старої редакції статей 25 та 46 Конвенції держава повинна була не тільки ратифікувати цей документ, а й заявити про те, що вона визнає юрисдикцію Європейської комісії з прав людини та Суду розглядати заяви. При цьому держави під час реалізації таких заяв могли визначити час, протягом якого вони мали силу (два, три, п'ять років або невизначений строк). Таким чином, юрисдикція контрольних органів Ради Європи розглядати індивідуальні заяви держав мала факультативний характер [4].

Отже, до реформи 1998 р. юрисдикція контрольних органів Ради Європи розглядати індивідуальні заяви носила факультативний характер, однак після прийняття Протоколу № 11 до Конвенції її положення щодо юрисдикції Суду розглядати індивідуальні заяви набула обов'язкового характеру [7].

Щодо України, то принципово новим стало право індивідуальних петицій до Суду, що відрізняє компетенцію даного органу від інших постійних міжнародних судових органів, які розглядали спори виключно між державами. Тобто європейська нормативно-інституціональна правозахисна система, створена за названою Конвенцією, стала унікальним соціальним винаходом, а механізм забезпечення прав людини — одним з найбільш дієвих у світі [8].

Однак для того, щоб мати можливість повноцінно використовувати цей механізм, Україна повинна не лише визнати обов'язковість Конвенції (на підставі ст. 9 Конституції України [9]), інкорпорувати принципи і стандарти, зафіксовані у ній, а й послідовно конкретизувати та реалізувати останні у практичній діяльності усіх гілок влади, забезпечуючи необхідний рівень закріплення захисту прав і свобод людини. Тобто у державі має існувати механізм захисту прав і свобод, адже він, насамперед і головним чином, — завдання держав-учасниць Конвенції. Слід наголосити, що нормативні і процедурні правила, сформульовані у Конвенції та протоколах до неї, в жодному випадку не претендують зайняти місце настанов національного законодавства у га-

лузі захисту прав людини і національному механізмі їх здійснення. Однак вони чітко визначені як такі, що створюють додаткове, остаточне знаряддя для тих гарантій, які надає індивідам національне право [10].

Суд може вивчати усі факти, що мають місце на територіях, до яких застосовується Конвенція. Такими територіями є насамперед національні території держав-учасниць, а також території, за міжнародні відносини яких держави-учасниці відповідальні, за умови відповідної нотифікації про порушення не їхньої сфери дії Конвенції та протоколів до неї (ст. 59). Водночас зі ст. 1 Конвенції випливає, що територіальна юрисдикція Суду не обмежується національними або іноземними територіями держав-учасниць [1]. Договірні сторони зобов'язані гарантувати закріплені у Конвенції права будь-якій особі, на яку поширюється їх юрисдикція, незалежно від того, знаходиться вона на національній території чи за кордоном. У цілому юрисдикція Суду у часі грунтується на відомій юридичній формулі "Закон зворотної сили не має". Європейська комісія з прав людини визнала, що розгляд подій, які мали місце до набуття чинності Конвенцією для тієї або іншої договірної сторони, входить до її компетенції у тому разі, якщо ці події є порушенням Конвенції, що триває і після набуття нею чинності. Це правило застосовується і Судом [4].

Як показала практика роботи Європейського суду, розгляд заяв, що надходять з пострадянських країн, ускладнюється не тільки їх великою кількістю, але й тим, що у більшості випадків Європейський суд, покликаний грати важливу роль у зміцненні демократії і верховенства права, не може визнати всі порушення, що наявні у країнах молодої демократії. Таке визнання означало б, що порушення прав людини у цих країнах є системними, тобто що принцип верховенства права у них не діє. Європейський суд уникає ухвалення радикальних рішень, оскільки це може призвести до їхнього невиконання. У такому випадку його діяльність може втратити будь-який сенс. Він змушений балансувати між правами людини і міркуваннями виконуваності його рішень державами-порушниками. Ці міркування у певному значенні інкорпоровані у практику Суду: згідно з якою, Європейський суд не втручається у національне законодавство і процедуру, навіть якщо наявні помилки права [2].

Одним з найважливіших питань, що передусім цікавить особу, яка звертається до Європейського суду з прав людини, є питання виконання його рішень. Порядок виконання вирішень Європейського суду в Україні передбачений Законом України від 23 лютого 2006 р. "Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини" зі змінами [11]. А саме передбачена виплата грошової компенсації фізичним і юридичним особам за порушення Україною положень Європейської Конвенції. Така виплата має проводитися з Державного Бюджету в тримісячний термін після набуття чинності рішенням Європейського суду.

Отже, на фоні різноманіття контрольних механізмів сучасної міжнародної системи захисту прав людини Суд є унікальним міжнародним юрисдикційним органом, оскільки, на відміну від класичного міжнародного суду в сфері прав людини, право на звернення до нього не тільки є відкритим в тому числі для індивідів, але й не обумовлюється необхідністю висловлення на це згоди відповідної держави-відповідача та, на відміну від квазісудових контрольних органів в сфері прав людини, його рішення є не тільки юридично обов'язковими для держави-відповідача, але й безпосередньо впливають на розвиток правової системи Європейської Конвенції про захист прав людини і основних свобод [12].

ВИСНОВКИ

Таким чином, Суд може розглядати лише ті заяви, в яких йдеться про порушення гарантованих Конвенцією та Протоколами до неї прав — одного або кількох. Суд є наднаціональною міжнародною судовою установою, яка розглядає скарги осіб щодо порушення їхніх прав державами-сторонами Конвенції. Суд не виконує функції національного суду та не має повноважень скасовувати або змінювати рішення національних судів. Суд також не може безпосередньо втручатися в діяльність органу влади, дія або бездіяльність якого спричинила порушення. Суд може розглядати лише ті заяви, які спрямовані проти держав, що ратифікували Конвенцію та відповідні протоколи, і які стосуються подій, що відбувалися після дати ратифікації.

У результаті отримання Судом обов'язкової юрисдикції при вирішенні усіх питань стосовно тлумачення та застосування Конвенції, право на представлення до Суду індивідуальної заяви носить абсолютний характер, з чого випливає, що кожна представлена до Суду індивідуальна заява, на прохання заявника, буде принаймні зареєстрована та розглянута Судом на предмет її прийнятності у відповідності до положень Конвенції.

Перспективи подальших розвідок стосуються подальшого дослідження діяльності Європейського Суду з прав людини та виконання його рішень.

Література:

1. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод Конвенцію ратифіковано Законом № 475/97-ВР від 17.07.97 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_004

2. Шепель Т. Українці і Європейський суд з прав людини / Т. Шепель, Є. Бойченко // Юридичний журнал. 2010. — № 1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3404

3. Український менталітет та Європейський суд з прав людини, або Як українці до суду звертаються // Правовий тиждень [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news& &newsid=121618

4. Андріанов К. До питання про юрисдикцію Європейського суду з прав людини / К.Андріанов // Право України. — 2000. — № 8. — С. 46—51 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.criminology.org.ua/articles/r2/r2_7/ urisdic.htm

5. Yearbook of the European Convention on Human Rights 2. Application № 434/58. — Strasbourg, 1959. — P. 355.

6. Протокол № 11, який передбачає перебудову контрольного механізму, створеного Конвенцією про захист прав і основних свобод людини. Протокол ратифіковано із застереженнями Законом № 475/97-ВР від 17.07.97 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/994_536

7. Дженіс М. Європейське право в галузі прав людини: джерела і практика застосування / Пер. з англ./ М. Дженіс, Р. Кей, Е. Бредлі. — К.: АртЕк, 1997. — 624 с.

8. Заднепровский А. Применение в судебной практике Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод // Юридическая практика. — 2000. — № 3. — С. 23.

9. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.

10. Трагнюк О. Принцип субсидіарності за Європейською конвенцією про захист прав людини і основних свобод 1950 р./ О. Трагнюк [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.info-pressa.com/article-781.html

11. Закон України "Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини" від 23 лютого 2006 р. № 3477-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/ show/3477-15

12. Супрун Д.М. Організаційно-правові засади та юрисдикційні основи діяльності Європейського Суду з прав людини: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.11 / Д.М. Супрун; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2002. — 22 с.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2013 р.