

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ:
ПІДПРИЄМНИЦТВО, ГЛОБАЛІЗАЦІЯ,
ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ**

Збірник тез

Випуск I

УДК 330.342+330.35](06)

ББК 65.013я43

П78

Друкується за ухвалою вченої ради
Дубенської філії Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна»
(Протокол № 4 від 02.12.2010 р.)

Рецензенти:

д. е. н., професор, І віце-президент Академії економічних наук України *Білопольський М. Г.*;
д. пол. н., професор, завідувач кафедри політології Рівненського державного гуманітарного університету *Гон М. М.*

Проблеми розвитку соціально-економічних систем: підприємництво, глобалізація, економічне зростання. Матеріали першої регіональної міжвузівської науково-практичної конференції. — Київ-Дубно, 2010. — Вип. I. — 278 с.

Перший випуск збірника «Проблеми розвитку соціально-економічних систем: підприємництво, глобалізація, економічне зростання» започатковує серію робіт, спрямованих на дослідження проблем розвитку регіонів України, її минувшини, сьогодення, майбутнього. Відродження розвитку науки в м. Дубно безпосередньо пов'язане з Відкритим міжнародним університетом розвитку людини «Україна», редакційна колегія якого присвячує збірник 12-річчю університету.

Видання розраховане на науковців, аспірантів, викладачів, студентів, учителів шкіл.

Редколегія:

Мних Микола Володимирович — доктор економічних наук, професор;

Романенко Лариса Федорівна — доктор економічних наук, професор;

Бебик Валерій Михайлович — доктор політичних наук, професор;

Ломачинська Ірина Миколаївна — доктор філософських наук, професор;

Мурашин Олександр Геннадійович — доктор юридичних наук, професор.

Куйбіда Василь Степанович — доктор наук із державного управління, кандидат юридичних наук, професор;

Кутузов Михайло Радомирович — кандидат економічних наук, доцент, докторант;

Мальчик Мар'яна Василівна — кандидат економічних наук, доцент, докторант;

Попов Анатолій Андрійович — кандидат юридичних наук, доцент

ISBN 978-966-388-273-4

© Університет «Україна», 2010



**ВОЛОДИМИР ПАВЛОВИЧ МУЗИКА —
ЗАСЛУЖЕНИЙ ПРАЦІВНИК ОСВІТИ УКРАЇНИ**

ЗМІСТ

Секція 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРНОЮ ПЕРЕБУДОВОЮ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

Полуянов В., Попович Н. Аналіз структури та складу оборотних активів підприємств житлово-комунального господарства України	11
Жук М. В. Особливості аналізу інноваційної діяльності підприємства	13
Стадницький Ю. І. Дифузія технологічних інновацій в умовах сучасної глобалізації	15
Зінченко В. В. Соціально-економічна інституалізація та регіоналізм в перспективах розвитку держави	16
Кислицын В. А., Охтенъ А. А. Постановка и обоснование задачи сбалансированного развития предприятия	18
Кленин О. В. Методика расчета лизинговых платежей при оценке инвестиционного проекта использования оборудования	19
Воротынцев В. А. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия	21
Филиппшин И. В. Теоретические предпосылки управления изменениями в вопросах развития предприятия . . .	23
Легеца Д. Г. Управління конкурентоспроможністю продукції у сільськогосподарському виробництві . . .	25
Рекова Н. Ю. Інституціональні основи інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання	26
Мальчик М. В. Особенности конкурентного развития промышленных предприятий Украины	28
Гаврилів О. С. Внутрішнє акціонерне товариство	31
Мацєєва Н. В., Науменко П. О. Формування ефективної системи матеріально-технічного забезпечення як передумови сталого розвитку підприємства	32
Мацєєва Н. В., Ярошенко Л. В. Система маркетингового менеджменту на підприємстві та шляхи її вдосконалення	34
Зубков С. А., Колесник А. А. Особенности государственного регулирования цен на продовольчі товари	36
Скворцова А. А., Чорноус О. И. Умови сталого економічного зростання автообслуговуючої системи	38
Далюк Н. Я. Організаційний механізм управління дистанційним навчанням у сучасних закладах освіти	39
Гуржий Н. М. Маркетингове стратегічне управління портфелем бізнесу фірми	41
Педченко Г. П. Методичні підходи до навчання керівників підприємств в умовах структурної перебудови економіки	43
Чернявська Т. А. Управління організаційно-економічним розвитком транспортного комплексу регіону	44
Куліш Т. В. Маркетингова концепція розвитку інфраструктури товарного ринку	46
Кутузов М. Р. Бюджетна безпека як показник соціально-економічного розвитку України	48

Шимко О. В.	
Франчайзинг як форма коопераційних зв'язків суб'єктів господарювання	50
Кальченко С. В.	
Підприємницька діяльність і суспільний контроль	51
Панасенко Г. О.	
Основные направления совершенствования организационно-информационного механизма развития банковской системы Украины	53
Галецька Т. І., Топішко О. І.	
Стан і перспективи розвитку АПК України	55
Кривокульська Н. М.	
Розвиток екологічного підприємництва як важливий фактор забезпечення належної якості довкілля	57
Мартинюк В. Л.	
Визначення інвестиційних витрат на утеплення конструкцій енергоекономічних будівель при заданому терміні окупності	58
Котлінська Т. О., Черноус О. І.	
Розвиток інфраструктури автотранспортної системи на засадах державно-приватного партнерства	59
Лисіков В. М., Лезега Д. Г.	
Управління матеріальними потоками при виробництві сільськогосподарської продукції	61
Шквиря Н. О., Рябко Н. В.	
Оцінка конкурентних переваг підприємства з використанням схеми детермінантів «національного ромба»	63
Пластун О. Л.	
Моральні ризики в економіці	65
Кривицька О. Р.	
Систематизація інтересів в контексті визначення сутності прибутку	67
Шквиря Н. О.	
Роль та місце впроваджувальних формувань в інноваційній діяльності сільськогосподарських підприємств	69
Мединська Т. В.	
Вплив податкового стимулювання на інвестиційну привабливість регіону	70
Мельник М. І.	
Заходи подолання корупції у бізнес-середовищі України	71
Тодоряк О. Г.	
Принципи розробки інвестиційно-фінансової стратегії підприємства	73
Бородіна О. М.	
Інституціональне забезпечення міжрегіонального співробітництва	74
Луцьків О. М.	
Принципи реалізації державної інвестиційно-інноваційної політики в контексті підвищення конкурентоспроможності української економіки	76
Крупін В. Є.	
Проблеми забезпечення сільських територій Західного регіону України основними засобами виробництва	78
Фроленко Р. В.	
Організаційний механізм раціональної регламентації управління організацією	80
Павловская О. В.	
Стратегические альянсы как форма преодоления глобальной конкуренции	81
Гудзь Ю. Ф.	
Дискримінантні моделі діагностики малих підприємствах харчової промисловості	83
Казьмір Л. П.	
Просторово-часовий аналіз змін ключових індикаторів розвитку регіональних соціально-економічних систем	85
Лиса О. І.	
Інвестиційне забезпечення соціальної інфраструктури регіону	87
Кудря Я. В.	
Суть принципів управління корпораціями в промисловості	89
Антонова И. С.	
Сущность понятия моногород	90
Воронкова Т. В.	
Міжнародний туризм як форма інтеграційних процесів України	92

<i>Снеговая С. М., Македонская Л. О.</i>	
Анализ состояния рынка кредитования физических лиц	94
<i>Савенко А. Ю., Паламарчук А. О.</i>	
Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України	96
<i>Топішко Н. П.</i>	
Глобалізація та її вплив на національну економіку	97
<i>Малецький А. В.</i>	
Оценка качества продукции промышленного предприятия	99
<i>Савчук І. А.</i>	
Заборгованості із заробітної плати та її вплив на економіку в Україні	101
<i>Кутузов Р. В.</i>	
Проблеми дослідження історії наук в контексті історії управління	103
<i>Власюк Ю. О.</i>	
Вдосконалення механізму державного регулювання інвестиційного процесу в промисловому садівництві	104
<i>Пехтерева В. В.</i>	
Контроль за зміною технологій	106
<i>Веретін Л. С.</i>	
Продуктивність організації як об'єкт управління	108
<i>Омельченко С. М., Руссиян О. А.</i>	
Обоснование целесообразности управления человеческим капиталом промышленного предприятия	109
<i>Малецький А. В., Бабинець А. В., Немічева О. В.</i>	
Інноваційний персонал, необхідність формування та використання	111
<i>Клиш А. С.</i>	
Малый бизнес в торговле: основные тренды развития	112
<i>Мудра О. В., Єременко О. В., Субачева Г. С.</i>	
Маркетинг освітніх послуг	114
<i>Ковальчук О. В.</i>	
Основні підходи до управління ризиком комплаєнс у банках	116
<i>Синишин І. Б.</i>	
Структурні зміни у вугільній промисловості — основа енергетичної незалежності України	117
<i>Артюх Е. В.</i>	
Кредитоспособность предприятия как условие обеспечения его устойчивого финансового состояния	119
<i>Левчук К. О.</i>	
Особенности реализации логистических производных процессов на металлургическом предприятии	121
<i>Лендел Я. В.</i>	
Совершенствование информационного обеспечения механизма формирования стратегии предприятия	122
<i>Мацкевич Ю. І.</i>	
Механизм управления финансовой устойчивостью промышленного предприятия	124
<i>Васюк І. В.</i>	
До питання про генезис логістичних концепцій	125
<i>Гончаренко Т. В.</i>	
Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки регіону	126
<i>Гончаренко М. Ф.</i>	
Анализ особенностей рынков сбыта промышленной продукции	129
<i>Малесик В. В.</i>	
Регіональна кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів регіону	130
<i>Цмоць О. І.</i>	
Використання інформаційних систем раннього попередження при стратегічному управлінні підприємством	133
<i>Смерека С. Б.</i>	
Удосконалення інституційного забезпечення антикризового управління сфери ЖКГ	135
<i>Несторова З. І.</i>	
Контроль за зміною технологій	137
<i>Сирочук Н. А.</i>	
Розмежування понять аналіз і оцінка економічного ризику підприємства	138

Антонов В. Б. Економічні пріоритети політики залучення прямих іноземних інвестицій в Україну . . .	140
Бояківський Л. С. Геополітика газопроводів у Європі	142
Харчук Ю. Ю. Вплив інноваційної політики на фінансову стійкість державних вищих навчальних закладів в Україні	144
Бубенов Ю. В. Фінанси домогосподарств у фінансовій системі України в контексті глобалізації	146
Скрипник О. А. Механізми ефективного управління фінансово-економічної діяльністю підприємства на основі інформаційно-аналітичних систем	149
Тернавський Ю. И. Методи управління капиталом підприємства в процесі розвитку його соціальної інфраструктури	150
Дроб'язко О. М. Розвиток іноземних інвестицій в Україні	152
Галашко С. І. Економічні аспекти соціального захисту в контексті сталого розвитку держави	153
Алексєєв В. Л. Мотивація праці персоналу підприємства	155
Вознюк А. Я. Роль обліково-методологічних факторів у відображенні фінансових результатів діяльності підприємства	157
Спасюк О. М. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності	159
Богач Ю. А. Інформаційне відображення діяльності державного сектору економіки	160
Печенюк А. В. Управління розвитком науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів	162
Руденко О. А. Інвестиційна привабливість як стратегічна мета підприємства	163
Ночка І. П. Законодавче регулювання добросовісної конкуренції як необхідна умова розвитку підприємницької діяльності	165
Солошенко Ю. В. Деякі проблемні аспекти застосування інструментів прямого маркетингу в роздрібних торговельних мережах побутової техніки і електроніки	166
Данільова Н. М. Проблеми випробництва і якості молока в Краснокутському районі Харківської області	167
Кутузова М. М. Механізм взаємодії міжнародних платіжних карткових систем з ринком банківських послуг України	169
Романенко І. О. Основні засади регулювання глобальних проблем сучасності	171
Півончук І. В. Методологічні принципи розгляду соціально-економічної системи регіону в період трансформації підсистем суспільства	172

Секція 2. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Лучко М. Р. До питання альтернативних шляхів наповнення доходної частини Державного бюджету України	175
Черных Е. Н. О понятии субъективных публичных прав	176
Попов А. А. Про захист прав споживачів продукції засобів масової інформації	177

Кузьма Т. М.	
Правове регулювання боротьби з торгівлею жінками в Україні	179
Бабочкіна Ю. Д.	
Сталий розвиток сільського господарства України	181
Мариновський В. М.	
Реформування системи місцевого оподаткування в контексті світового досвіду	183
Панухник О. В.	
Архітектура державного бюджету в призмі положень Бюджетного кодексу-2010	185
Кальян О. С.	
Загальна характеристика джерел, щодо правового регулювання статусу єврейської національної меншини у ХІХ — на початку ХХ століття	186
Соломко М. Т., Гудзь Т. В., Щербатюк М. П.	
Структурна перебудова економіки на основі наступного технологічного устрою	188
Чупринський Б. О.	
Формування правової культури особи в умовах розбудови правової держави Україна	190
Пластун В. Л.	
Соціально-економічна політика України у прикордонних територіях	191
Сухицька Н. В.	
Покарання в українському і російському кримінальному праві (середина ХVІІ – кінець ХVІІІ століть): порівняльний аспект	193
Аванесян Г. М.	
Питання платних управлінських послуг у сфері земельних відносин	194
Шевченко О. В.	
Проблеми фінансування роботи архівних установ в Україні	195
Лобанова М. Є.	
Стратегія управління ресурсами бюджету пенсійного фонду України в умовах його незбалансованості	197
Волевач Л. М.	
Лісові ресурси України — їх раціональне використання	199
Самощук В. І.	
Встановлення податкової відповідальності як запорука боротьби з фінансовими правопорушеннями	201
Андріюк А. В.	
Правове регулювання раціонального використання земельних ресурсів	202
Трусова Т. С.	
Перспективи розвитку в'їзного туризму в Україні	204

Секція 3. УКРАЇНЬСКА МИНУВШИНА Й СЬОГОДЕННЯ: ІСТОРИКО-ПОЛІТИЧНИЙ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ ВИМІРИ

Палихата Е. Я.	
Формування культури професійного мовлення викладачів нефілологічних спеціальностей	207
Гон М. М.	
Гарантії прав етнічних меншин у Другій Речі Посполитій: витоки сучасної європейської практики	209
Жилюк С. І.	
Історико-канонічна практика у розвитку православ'я	210
Цимбалюк І. М.	
Інституціоналізаційні проблеми теорії соціального менеджменту	212
Кутузова Г. І.	
Розвиток університетської освіти як соціально-економічна і педагогічна проблема	214
Черній А. Л.	
Механізми реєстрації правил ЄС у внутрішню політику України	215
Санжаревський О. І.	
Прикордонні війська Республіки Білорусь в системі забезпечення національної безпеки держави на рубежі ХХ–ХХІ століть	217
Чорний О. О.	
Поразки соціального інституту маркетингу в сучасній українській культурі підприємництва	221

Цецик Я. П.	
Розвиток сільського господарства на Волині наприкінці XIX — на початку XX століть	223
Десятничук І. О.	
Актуалізація концепції громадянського суспільства в Україні	224
Монолатій І. С.	
Політична участь в умовах етнонаціональної різноманітності: теоретичні виклики	226
Ломака І. І.	
Суть та особливості взаємовпливу релігії та політики	229
Цимбалюк С. І.	
Соціолічно-модернізаційні і філософські аспекти теорії соціальної роботи	231
Ілляшук О. Б.	
Соціально-громадянська інституалізація, регіоналізм та націотворення в перспективах державності	233
Постельжук О. П.	
Польсько-Руська організація «Згода»: чергова спроба міжнаціонального компромісу	235
Долганов П. С.	
Український «похід на місто» в контексті міжнаціональних взаємин на західноукраїнських землях (1930-ті роки)	236
Сташина М. В.	
Політичний вимір українського державотворення на сучасному етапі	238
Черенова У. В.	
Євроінтеграційна стратегія та перспективи інноваційного розвитку	241
Томенчук Х. Б.	
Місцеві органи самоврядування ЗУНР	242
Сульжик О. В.	
Голодомор 1932–1933 рр. очима журналістів Західної України	244
Володимир М.	
Еміграційна політика Другої Речі Посполитої (1919–1939 рр.)	246
Главінська О. Д.	
Особливості професійної самосвідомості та самоствердження юнаків	248
Даниленко М. П.	
Мова як ознака і чинник національно-культурної цілісності та самобутності	249
Савич Л. П.	
Формування культури мовлення студентів на заняттях з української мови за професійним спрямуванням	251
Івчик Н. С.	
Єврейське питання у Російській імперії в період ліберальних реформ 60–70-х років XIX століття	253
Поліщук О. Г.	
Функціонування української мови в Україні	255
Юрчук О. О.	
Еволюція посткомуністичних партійних систем в контексті теорій і практики соціополітичних поділів	257
Орлова О. П.	
Культура діалогічного мовлення студентів	259
Грогуль О. М.	
Інформаційно-аналітична діяльність бібліотеки в соціокультурному вимірі	261
Цимбалюк О. М.	
Історіографія професійної комунікації вчителя в контексті періодизації розвитку педагогічної думки в Україні в другій половині XX ст.	263
Кондицька І. М.	
Студентство в умовах кризи: принципи поведінки та настанови	264
Мельник І. Я.	
Психологічні особливості формування просоціальної поведінки	266
Борейчук І. О.	
Студент з особливими потребами як об'єкт ксенофобних реакцій	267
Білоус М. В.	
Тенденції розвитку соціально-культурного процесів в Україні	269
Грибенко Н. В.	
Психологічні особливості реклами як засобу політичної комунікації	271
Відомості про авторів	273

Секція 1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРНОЮ ПЕРЕБУДОВОЮ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

УДК 332

В. П. Полуянов, Н. С. Попович
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ» (Горлівка)

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА СКЛАДУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Проаналізовано структуру та склад оборотних активів підприємств житлово-комунальної галузі України. Сформульовано проблеми формування і використання оборотних активів підприємств в сучасних умовах господарювання.

На сучасному етапі розвитку України в умовах нестабільної економіки підприємства зацікавлені в раціональній структурі та ефективному використанні активів для отримання найбільшого економічного ефекту. Проблема управління структурою активів підприємств обґрунтовує доцільність зосередження особливої уваги на аналізі структури та динаміки оборотних активів підприємств з метою виявлення невикористаних можливостей підвищення ефективності роботи підприємств та зміцнення фінансового стану. Тому визначення структури і динаміки оборотних активів підприємств житлово-комунальної галузі України та формулювання проблематики управління оборотними активами підприємств в сучасних умовах носить актуальний характер.

Управління активами підприємств вимагає звернення особливої уваги на склад та структуру оборотних активів вітчизняних підприємств житлово-комунального господарства як на можливість підвищення фінансової стабільності та покращення фінансового стану підприємств. Отже, постає необхідність проведення поглибленого аналізу структури оборотних активів підприємств житлово-комунальної галузі протягом 2005–2009 рр. на основі даних Державного комітету статистики України (табл. 1) [2–6].

Таблиця 1
Структура оборотних активів підприємств житлово-комунальної галузі України, 2005–2009 рр.

Елементи оборотних активів	2005		2006		2007		2008		2009	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Товарно-матеріальні цінності	520,13	5,85	375,7	11,27	476,7	10,04	644,7	9,66	622,3	7,74
Дебіторська заборгованість	5791,66	65,14	2157,40	64,5	3085,8	65,02	4273,5	64,01	5152,1	64,04
Поточні фінансові інвестиції	440,11	4,95	103,92	3,08	159,3	3,36	326,4	4,89	417,6	5,19
Грошові кошти	1690,20	19,01	575,39	17,2	822,8	17,34	966,3	14,47	1241,1	15,42
Інші оборотні активи	449,00	5,05	132,29	3,95	201,1	4,24	465,0	6,97	612,0	7,61
Всього:	8891,1	100,0	3344,7	100,0	4745,7	100,0	6675,9	100,0	8045,1	100,0

Аналізуючи дані табл. 1, бачимо, що протягом останніх років найбільшу питому вагу у складі оборотних активів підприємств житлово-комунального господарства складає дебіторська заборгованість, а саме: від 65,14% у 2005 р. до 64,04% у 2009 р. З одного боку, специфіка діяльності цієї галузі народного господарства передбачає необхідність мати значні оборотні активи в розрахунках за надані послуги у зв'язку з наданням пільгових строків оплати спожитої продукції (послуг). З іншого боку, значна частка дебіторської заборгованості приводить до обмеження можливостей фінансування операційної діяльності підприємств житлово-комунального господарства. Тобто, якщо на рівні окремого підприємства перевагу дебіторської заборгованості можна розглядати і як позитивну тенденцію з позицій майбутніх надходжень коштів, то на загальногосподарському рівні подібний стан свідчить про можливі проблеми у грошовому обігу, що в подальшому обмежує підприємства у фінансуванні операційного процесу. Суттєвою складовою оборотних активів галузі є грошові кошти, частка яких поступово знижується від 19,01% у 2005 р. до 15,42% у 2009 р. Це свідчить про позитивні зрушення у діяльності галузі, а саме про достатню ліквідність активів підприємств галузі, що несуттєво зменшується протягом останніх років.

Достатню частку у структурі оборотних активів займають товарно-матеріальні цінності, що протягом 2005–2009 рр. зменшуються від 11,27% у 2006 р. до 7,74% у 2009 р., що говорить про недостатню забезпеченість підприємств житлово-комунального господарства України матеріальною базою для надання послуг та випуску продукції у необхідному повному обсязі. Проте, позитивною тенденцією є наявність незначної частки товарно-матеріальних цінностей у структурі оборотних активів, що свідчить про потенційні можливості суб'єктів господарювання до виконання виробничої програми й програми реалізації продукції і послуг. Зіставляючи питому вагу товарно-матеріальних цінностей і дебіторської заборгованості, можна констатувати необхідність пошуку ефективних методів взаємодії виробника і споживача продукції. Структура оборотних активів підприємств житлово-комунальної галузі України характеризується низькою питою вагою поточних фінансових інвестицій (4,95–5,19%) у загальній сумі оборотних активів, що на практиці свідчить про потребу підприємств в ліквідних активах, що часто призводить до банкрутства підприємств України.

В цілому, склад та структура оборотних активів підприємств житлово-комунального господарства країни протягом 2005–2009 років є незмінною — спостерігається надмірна частка дебіторської заборгованості, достатній рівень грошових коштів, нестача товарно-матеріальних цінностей, відсутність суттєвих змін у частках поточних фінансових інвестицій та інших активів.

Таким чином, проведений аналіз статистичних даних дозволяє виділити ряд проблем в галузі формування і використання оборотних активів підприємств житлово-комунальної галузі України. По-перше, високий рівень дебіторської заборгованості підприємств та, як наслідок, недостатність коштів для здійснення операційної діяльності. Наявність значної частки простроченої дебіторської заборгованості виступає причиною зниження власних кредитних можливостей підприємств. У свою чергу заморожування коштів у розрахунках приводить і до неможливості підприємств інвестувати частину чистих операційних доходів у короткострокові фінансові інвестиції, що могло б бути додатковим джерелом фінансування [1, с. 29]. По-друге, незначна питома вага поточних фінансових інвестицій у загальній структурі оборотних активів свідчить про недостатній рівень вкладення підприємствами тимчасово вільних коштів у банківські депозити, короткострокові цінні папери та інші дохідні фінансові інструменти з метою формування ліквідних резервів та одержання доходів. Якщо в окремих періодах діяльності підприємств очікується тимчасовий надлишок грошових коштів, то слід прийняти рішення стосовно їх раціонального використання, зокрема вкладення в прибуткові інвестиції. По-третє, низька частка товарно-матеріальних цінностей в структурі оборотних активів може вплинути на невиконання виробничої програми та зниження фінансових результатів діяльності підприємств житлово-комунального господарства України.

Різноманіття методів і моделей управління активами не відображають можливі варіанти виробничих ситуацій і не завжди дозволяють використовувати готові рішення в діяльності підприємств. Напрямок подальших досліджень має стати розробка практичних заходів щодо усунення проблем формування і використання оборотних активів підприємств з метою забезпечення платоспроможності, рентабельності та ліквідності підприємств житлово-комунальної галузі України з урахуванням змін економічних умов господарювання.

Список використаних джерел

1. Оденат А. А. Удосконалення методики аналізу оборотних коштів промислового підприємства / А. А. Оденат // Схід. — 2007. — № 4 (82). — С. 27–30
2. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України // за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. В. А. Головка. — К.: Консультант, 2005. — 592 с.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України // за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. В. А. Головка. — К.: Консультант, 2006. — 560 с.
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України // за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. В. А. Головка. — К.: Консультант, 2007. — 646 с.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України // за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. В. А. Головка. — К.: Консультант, 2008. — 664 с.
6. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України // за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. В. А. Головка. — К.: Консультант, 2009. — 632 с.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі розглянуто основні етапи аналізу інноваційної діяльності підприємств.

У сучасних умовах господарювання одним з важливих чинників ефективного довгострокового функціонування підприємства є регулярне успішне здійснення інноваційної діяльності. Відставання підприємств України в інноваційній діяльності від фірм інших країн світу не дозволяє українським підприємствам забезпечити високу конкурентоспроможність і стійке економічне зростання. Однією з причин низької інноваційної активності в Україні разом з браком різного роду ресурсів є відсутність належного досвіду управління нововведеннями та інноваціями в ринкових умовах і відповідної ефективної практично-теоретичної бази управління інноваційною діяльністю підприємств.

Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованою на оновлення і вдосконалення його виробничих сил і організаційно-економічних відносин. Необхідність інноваційної діяльності зумовлена загальною закономірністю розвитку та прогресу індивідуального й суспільного відтворення. Вихід з економічної кризи будь-якого підприємства неможливий без здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, спрямованої на оновлення виробництва на принципово новій, конкурентній основі.

У науковій літературі описано велику кількість підходів до визначення інновації. Наприклад, деякі автори інноваційну діяльність фірми зводять до освоєння нових продуктів і технологій. Теоретичною основою міркувань щодо дефініції інновація може слугувати визначення Й. Шумпетера: «...непостійне проведення нових комбінацій у випадках впровадження нового товару; нового методу виробництва; відкриття нового ринку; оволодіння новим джерелом сировини або напівфабрикатів і проведення нової організації».

Сучасна економічна наука тлумачить інновацію як певний процес, спрямований на досягнення результату, та інновація як результат. Вважаємо, що інновація виступає саме результатом впровадження нововведень. В науковій літературі з питань інноваційного розвитку поряд з терміном «інновація» вживається таке поняття як «нововведення». На наш погляд, поняття «нововведення» — це вітчизняний аналог англійського терміну «інновація». Оскільки, термін «інновація» закріплений у чинному законодавстві та визнаний у міжнародних нормативно-правових актах, то його використанню надається перевага.

Інноваційна діяльність підприємства припускає цілий комплекс заходів, об'єднаних в один логічний ланцюг. Кожна ланка цього ланцюга, кожна стадія цієї діяльності підлягають своїй логіці розвитку, мають свої закономірності і свій зміст. Поєднуючись, наукові пошуки, дослідно-конструкторські і технологічні розробки, інвестиційно-фінансові, комерційні і виробничі заходи підлягають одній головній меті — створенню нововведення. Таким чином, до інноваційної діяльності відноситься вся діяльність підприємства у рамках інноваційного процесу, а також маркетингові дослідження ринків збуту і пошук нових споживачів, інформаційне забезпечення можливого конкурентного середовища і споживчих властивостей товарів конкуруючих фірм, пошуки новаторських ідей і рішень; партнерів із впровадження і фінансування інноваційного проекту.

Аналіз інноваційної діяльності підприємства доцільно проводити в наступній послідовності.

На першому етапі здійснюється аналіз інноваційного потенціалу підприємства. Перш за все, звертається увага на раціональність і обґрунтованість розподілу коштів між його основними складовими. Одночасно з цим дається оцінка ролі власного капіталу у формуванні та розвитку інноваційного потенціалу. Надалі проводиться аналіз впливу основних техніко-економічних факторів на зміну структури інноваційного потенціалу в звітному періоді в порівнянні з попереднім. При цьому виявляються внутрішньогосподарські резерви зростання інноваційного потенціалу підприємства.

На другому етапі проводиться аналіз інноваційної активності підприємства, перш за все на основі динаміки зміни величини витрат на інноваційну діяльність і кількості інноваційних проектів, що знаходяться в розробці підприємства, у звітному періоді в порівнянні з попереднім. Виявляється вплив основних факторів на зміну цих показників. Потім виявляються внутрішні резерви підвищення інноваційної активності підприємства.

На третьому етапі оцінюються результати інноваційної діяльності. Базовою формою оцінки є форма статистичного спостереження «Відомості про інноваційну діяльність організації», доповнена авторами цієї роботи. Тут же проводиться оцінка ефективності реалізованих

підприємством інновацій та їх впливу на показники ефективності функціонування підприємства. Потім виявляються можливі резерви поліпшення цих показників.

За результатами аналізу обґрунтовується доцільність розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності інноваційної діяльності та стійкості функціонування підприємства.

Потрібно зазначити, що ця робота може проводитися з різними акцентами і мірою глибини в залежності від основних категорій його користувачів і їх економічних інтересів. Користувачами результатів аналізу інноваційної діяльності підприємства можуть виступати:

1. Інвестори, які надають кошти для реалізації інноваційних проектів. Їх цікавить ступінь вигідності вкладень у підприємство (проект), а також потенційний ризик втрати інвестицій. При цьому висока інноваційна активність, достатній інноваційний потенціал, наявність позитивних результатів за попередніми інноваційним проектам забезпечує можливість додаткового залучення інвестицій, що сприяє розвитку інноваційної діяльності підприємства. Інвестори при проведенні аналізу інноваційної діяльності з'ясовують:

- причини (фактори), що зумовили успішність інноваційної діяльності підприємства в минулому та її перспективи;
- тенденції зміни основних показників інноваційної діяльності підприємства;
- поточний стан інноваційного потенціалу підприємства та фактори, здатні чинити на нього вплив у майбутньому;
- рейтинг підприємства у відповідній галузі;
- прогнози і перспективи по конкретним інноваційним проектам у взаємозв'язку із загальними тенденціями на відповідному ринку.

2. Менеджери і керівники підприємства, яким необхідна інформація про ефективність інноваційної діяльності, її основні результати і тенденції їх зміни, стан інноваційного потенціалу підприємства. Аналіз цієї інформації дозволяє їм розробляти управлінські рішення щодо подальшого підвищення ефективності інноваційної діяльності та стійкості функціонування підприємства в цілому. При проведенні аналізу інноваційної діяльності адміністрація підприємства ставить такі цілі і вирішує відповідні завдання для їх досягнення:

- розробка стратегії інноваційної діяльності підприємства;
- раціональна організація цієї діяльності;
- підвищення ефективності управління інноваційним потенціалом.

3. Покупці та замовники результатів інноваційної діяльності, які потребують інформації, що свідчить про надійність існуючих ділових зв'язків з підприємством і визначає перспективи їх подальшого розвитку.

4. Працівники підприємства, для яких важливі відомості про основні результати і перспективи інноваційної діяльності підприємства, гарантії його прибутковості та стабільності, наявності робочих місць та відповідного рівня оплати праці.

5. Акціонери і власники, яких цікавить результативність інноваційної діяльності підприємства, його стабільність у майбутньому, оскільки з цим пов'язані наявність та розмір дивідендів, а також ступінь ризику при купівлі акцій. Їм також важлива інформація про ступінь ризикованості зроблених інвестицій.

6. Органи державної влади, зацікавлені в інформації для здійснення покладених на них управлінських функцій, ведення статистичного спостереження. Ця група користувачів займається розподілом ресурсів, регулюванням інноваційної діяльності підприємств.

7. Громадськість (преса, різні громадські організації), яка цікавиться інформацією для оцінки вкладу підприємства в інноваційну діяльність регіону і країни в цілому.

Належність користувача до тієї або іншої групи визначає рівень його доступності до джерел інформації про інноваційну діяльність підприємства, що безумовно позначається на можливостях і якісних характеристиках проведеного аналізу.

Підводячи підсумок даного питання, слід зазначити, що аналіз інноваційної діяльності підприємства — це багатоступінчастий процес, який доцільно змінювати залежно від конкретних об'єктів дослідження.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. К. : КНЕУ, 2003. — 394 с.
2. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент / За ред. В. О. Василенко. / В. О. Василенко, В. Г. Шматко — К. : ЦУЛ, 2003. — 440 с.
3. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. — К. : КНЕУ, 2003. — 504 с.
4. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: Монографія. — Харків: ІНЖЕК, 2003. — 304 с.

ДИFUЗІЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто специфіку просторового розповсюдження (дифузії) технологічних інновацій в умовах сучасної глобалізації. Доведено, що на відміну від попередніх періодів, дифузія технологічних інновацій відбувається не рівномірно (від «центру» до «периферії»), а хаотично — залежно від конкретної економічної ситуації у відповідному місці простору (регіоні).

Технологічний прогрес є основою зростання рівня життя людей. Але для того, щоб нова технологія набула серйозного економічного значення вона повинна набути широкого використання. Процес розповсюдження у просторі (поширення використання) вперше застосованої технології (інновації) має назву дифузія. Сприяння дифузії інновацій є можливим лише на основі наукового дослідження цього процесу, яке б дозволило виявити існуючі закономірності та чинники, що позитивно та негативно впливають на нього.

Теорія дифузії інновацій займає вагоме місце в наукових дослідженнях [1–6]. Згідно існуючих підходів, розповсюдження нововведень у цілому йде ієрархічно у трьох напрямках: від провідних економічних районів до районів периферії, від центрів вищого рівня в центри другого порядку, із великих міст як ядер поляризації у прилягаючі райони. Механізм функціонування територіальних систем типу «центр-периферія» пов'язаний з постійним якісним перетворенням соціально-економічних відносин у межах ядра, де по мірі розвитку НТП виникають нові функції, концентруються новітні наукомісткі галузі та виробництва, з'являються нові зв'язки, а тому йде і перманентна структурна перебудова економічної бази, що супроводжується зсувами у кваліфікаційному складі робочої сили та соціальному складі всього населення.

Галузі, що не відповідають більше статусу ядра як основного генератора НТП, поступово витісняються на периферію — спочатку ближню, пізніше дальню. Цей процес, що отримав назву «дифузія застарілих нововведень», відіграє важливу роль у передачі імпульсів росту від центру до периферії, сприяючи її розвитку, хоча й зміцнюючи тим самим її жорстку підпорядкованість центру. Окрім того, центр викачує і частину наявного в районах напівпериферії та периферії висококваліфікованого персоналу, що веде до подальшої «ерозії» робочої сили. У результаті всіх цих взаємодій, не дивлячись на постійне підтягування периферії, розрив між нею та центром зберігається. В ході еволюції всієї територіальної системи при зміні стадій економічного розвитку, відносини між центром та периферією неминуче переводяться на новий якісний рівень, хоча по суті і не змінює свого змісту. Це свідчить, на думку прихильників теорії «центр-периферія», про стійкість і гнучкість системи «центр-периферія», її спроможність зберігати свої властивості в різних соціально-економічних умовах. Не вступаючи у дискусію щодо специфіки дифузії інновацій загалом, звернемо увагу, що з розповсюдженням технологічних інновацій не все так однозначно, як це твердять прихильники теорії «центр-периферія».

У неперервному процесі удосконалення технологій нові технології приходять на зміну старим, а найновіші — на зміну новим. Удосконалення технологій — процес, що не має меж. Сьогоднішні технології перевершують вчорашні, а завтрашні — нинішні. Якщо досягнутий технічний прогрес спонукає діяти, то очікуваний у майбутньому — примушує зачекати. Треба визначити, чи не буде вигіднішим проминути сучасний етап розвитку технологій, перейшовши у певний момент часу від учорашньої техніки прямо до завтрашньої. У подібному випадку технічна застарілість парадоксальним чином (парадоксальним лише за зовнішнім проявом) виступає стимулом до тимчасового технічного консерватизму.

Подібні проблеми особливо актуальні в галузях, які швидко розвиваються. Ситуація, коли «краще» виявляється ворогом «доброго», повторюється у технологічному розвитку безліч разів, і лише детальні економічні розрахунки, що базуються на довготермінових науково-технічних прогнозах і враховують фактор часу, допоможуть у кожному конкретному випадку розв'язати цю вічну суперечку. І, зрозуміло, в тих випадках, коли вона розв'язується на користь «кращого», процес заміни неминуче сповільнюється. Таким чином, після того як інвестиції відіграли свою позитивну роль, вони можуть стати силою, що стримує розвиток, стимулом для підтримання застарілої техніки виробництва.

В умовах глобалізації (яка різко знижує так званий опір відстані) дифузія інновацій у просторі може відбуватися не від центру до периферії, а хаотично — залежно від конкретної економічної ситуації у відповідному місці простору (регіоні). При цьому більш характерною може бути ситуація, коли здійснення інновації у високорозвинених регіонах є недоцільним, а у мало-розвинених регіонах — доцільним. Дослідження проблеми дифузії інновацій є перфективним у напрямку зведення інших чинників до чинника відносних переваг.

Список використаних джерел

1. Baptista R. Geographical Clusters and Innovation Diffusion // *Technological Forecasting and Social Change*. — 2001. — № 66. — P. 31–46.
2. Castellacci F. Innovation, diffusion and catching up in the fifth long wave // *Futures*. — 2006. — № 38. — P. 841–863.
3. Da Silveira G. Innovation diffusion: research agenda for developing economies // *Technovation*. — 2001. — № 21. — P. 767–773.
4. Edquist C., Jacobsson S. *Flexible Automation: The Global Diffusion of New Technology in the Engineering Industry*. — Oxford: Basil Blackwell, 1988. — 317 p.
5. Fagerberg J., Verspagen B. Technology-gaps, innovation–diffusion and transformation: an evolutionary interpretation // *Research Policy*. — 2002. — № 31 — P. 1291–1304.
6. Zmud R. W. Diffusion of modern software practices: Influence of centralization and formalization // *Management Science*. — 1982. — № 28. — P. 1421–1431.

УДК 339.137:339.9+316.42

В. В. Зінченко

Національний Центр європейських досліджень (Київ)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛІЗМ В ПЕРСПЕКТИВАХ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Здійснено аналіз сучасних тенденцій соціально-економічного регіонального розвитку України. Аналізуються форми регулювання у сфері регіональної кооперації і проблеми створенні цілісної національної соціально-економічної системи.

Починаючи з 2010 р. у Києві і регіонах все наполегливіше говорять про відродження ідеї вільних економічних зон. На думку деяких політиків, економістів та експертів, ця форма розвитку промисловості і сільського господарства свого часу була незаслужено знехтувана. Проте, досвід більшості країн, де ВЕЗ стали не тільки нормою, але і приносять відчутну користь регіонам і державі в цілому, вже довели свою позитивність. За останні десятиріччя вільні економічні зони отримали широке розповсюдження в світовій економіці. В даний час у світі існує більше 4 тис ВЕЗ всіх видів, через які проходить до 20% світового товарообороту, а розвинена система офшорного бізнесу, основу якої складають офшорні зони, забезпечує до половини міжнародного руху капіталу. Чи зуміють втілити цю ідею у нас і до чого вона може привести? Ця ідея отримала підтримку в Адміністрації президента України. Тепер йде переформатування робочої групи по ВЕЗ, до якої повинні увійти представники нового Кабінету міністрів України. Наступний крок — спільне відпрацювання проекту закону по ВЕЗ. Робота із створення ВЕЗ продовжується. Це лише один з прикладів поживлення діяльності в центрі і на місцях по відродженню вільних економічних зон. Наприклад, вже надані доручення про відновлення на новому етапі того, що було зруйноване в ВЕЗ у 2005 році і що завдало величезного збитку. У законодавство внесуть зміни, які передбачатимуть, зокрема відновлення роботи спеціального режиму інвестиційної діяльності на території промислових територій.

Так що ж було зруйновано у 2005-му? Якщо звернутися до недалекого минулого, пригадаємо, що на території України з 1999-го по 2004 роки було створено 11 ВЕЗ і в дев'яти регіонах введений спеціальний режим інвестиційної діяльності (ТПР — *території пріоритетного розвитку*). Першою в Україні була Північно-кримська експериментальна економічна зона «Сиваш» (створена у 1995 р., діяла до 2001). Не є класичною ВЕЗ, а тільки має деякі її елементи. Немає чітко сформованих цілей її заснування, не визначено її функціональний тип та галузеву спеціалізацію, не встановлено чіткого переліку пріоритетів. Встановлені пільги мали дуже обмежене коло дії і полягають у зниженні тільки орендної плати за землю (до 15%). Її строк дії та надмірна обережність при її утворенні спричинили надто скромні результати її діяльності. ВЕЗ «Славутич» (створена у 1998 р., мала діяти до 1 січня 2010), організована з метою створення нових робочих місць для працівників ЧАЕС, що вивільняються у зв'язку з закриттям станції. Передбачала звільнення від ввізного мита та ПДВ імпорту сировини, матеріалів, устаткування та обладнання, що призначене для використання на території ВЕЗ (крім підакцизних товарів); від сплати внесків до деяких держфондів (ЧАЕС, інноваційного, на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття), звільнення (зменшення) оподаткування прибутку для підприємств, що відповідають певним вимогам. ВЕЗ «Донецьк» та «Азов» (передбачалася діяльність строком на 60 років).

Було введено також *спеціальний режим інвестиційної діяльності* строком на 30 років на територіях представлених 17 містами Донецької обл. Передбачалося звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ товарів ввезених з-за меж митної території України для використання в межах ВЕЗ; прибуток платників податків оподатковувався за ставкою 20% незалежно від форми власності; звільнялася від оподаткування репатріація нерезидентами доходів походженням з території зони; суб'єкти підприємницької діяльності звільнялися від сплати внесків до Державного інноваційного фонду. По суті, прикриваючись ідеями ВЕЗ, в Донецьку було знижено на 1/3 податковий тиск на діючі підприємства, чого однозначно недостатньо для ефективної економічної діяльності ВЕЗ. ВЕЗ «Закарпаття» та «Полісся» створювали враження, що ВЕЗ в Україні покликані вирішувати тільки соціальні питання.

У результаті є можливим визначити основні недоліки створення і функціонування ВЕЗ в Україні:

1. Укази Президента, постанови Кабміну щодо ВЕЗ містять рішення, які *приймається з мотивів швидкого радикального поліпшення соціально-економічної або екологічної ситуації, а розрахунки його фінансово-економічної ефективності відходять на другий план.*

2. Створюється багато ВЕЗ (і в тому числі — кілька зон одного типу), які охоплюють значну територію і велику кількість суб'єктів підприємництва, але *не мають відпрацьованої нормативно-правової бази.*

3. У створених ВЕЗ основна увага приділяється *наданню податкових пільг, а не створенню соціально-економічної перспективи.* Податкові пільги можуть зацікавити місцевих підприємців, але майже однозначно не є дуже важливими для великого міжнародного інвестора. У березні 2005 року законом про держбюджет-2005 були скасовані пільги по сплаті податку на прибуток і ПДВ для суб'єктів, які реалізують інвестиційні та інноваційні проекти в ВЕЗ і ТПР. Фахівці тоді відзначали, що в українському варіанті ці зони неефективні і є Клондайком порушень законодавства. Тепер же, після приходу нової влади, скажімо так, «своєї влади» для багатьох промислово розвинених регіонів, ідея відродження вільних економічних зон стає все більш актуальною. Проте, далеко не все так однозначно зі схваленням реанімації ВЕЗ. По-перше, проти цієї ідеї категорично виступають комуністи, що входять в правлячу парламентську коаліцію. По-друге, враховуючи всі плюси і мінуси, які виявили вільні економічні зони, які діяли свого часу в Україні, до цієї ідеї обережно відносяться і в команді Віктора Януковича. Економічні ідеологи Партії регіонів також не мають спільності та однозначності щодо як стратегії розвитку, так і доцільності створення ВЕЗ і ТПР і з даного питання остаточне рішення ще не ухвалене. Навіть теоретично список регіонів, в яких може бути відновлена робота ВЕЗ, поки не розглядався. Деякі з них мають переконання, що питання вільних економічних зон в тій постановці, в якій він стояв раніше, навряд чи взагалі варто виносити на розгляд зараз.

У ці дні в процесі створення ВЕЗ явно відчувається певний тиск на центральну владу знизу — з боку керівників індустріально розвинених регіонів, які прагнуть розвинути і примножити свою економічну незалежність. Необхідно врахувати усі аспекти щодо всіх сильних і слабких сторін, які були в законодавстві по ВЕЗ. В процесі функціонування ВЕЗ у нас не спрацьовував один дуже важливий момент — не була до кінця закрита межа, що призводило до різних зловживань. Ті товари, які повинні були йти з ВЕЗ на експорт, потрапляли на внутрішній ринок. Фактично саме це і поховало ідею ВЕЗ. В той же час до позитивних результатів ліквідації ВЕЗ у 2006 році можна віднести детінізацію значних грошових потоків, що стало можливим після закриття «донецького офшору». Зараз необхідно проаналізувати, що можна зробити для того, щоб уникнути подібних проблем у майбутньому.

Разом з тим, необхідно враховувати, що сам принцип ВЕЗ може і повинен бути використаний в Україні. Вважаємо, що спеціалізовані економічні зони можуть використовуватися тільки в обмеженому форматі, при цьому значно велику роль повинні грати заходи по поліпшенню загального інвестиційного клімату. ВЕЗ можуть стати додатковим чинником для вирішення якихось локальних, але у жодному випадку не загальнодержавних завдань. ВЕЗ слід використовувати, в першу чергу, для реабілітації депресивних регіонів. Якщо ж мова йде про регіон, в якому нормально працює промисловість, а ми раптом його ще і поміщаємо в зону, то виникає питання — для чого це робиться? Серед позитивів ВЕЗ на сьогоднішній день одним з найбільш важливих вбачається безмитне ввезення до України сучасного виробничого устаткування. Саме у модернізації різних галузей промисловості Україна має потребу сьогодні як ніколи. Ключовою ланкою переходу країн до стабільного прогресуючого розвитку є промисловість.

Гадаємо, що уся Україна повинна стати єдиною вільною економічною зоною, без виключень і обмежень. Тобто, поліпшення інвестиційного клімату в Україні — це єдиний варіант для забезпечення залучення інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх. Минулий досвід показав, що з *точковими ВЕЗ* пов'язані величезні корупційні ризики і викривлення конкурентного середовища. Тому потрібно бути дуже акуратним і не повторювати старих помилок». Дійсно, пригадаємо,

що ВЕЗ у період їхнього розквіту покривали тільки близько 10% території України. Останні ж 90% були, відверто кажучи, дискриміновані відносно податкових пільг. І ця диспропорція не тільки викликала розмови про упереджене відношення влади до тих або інших регіонів, але і залишала велику частину країни, як мовиться, на голодному пайку. Економіки, що трансформуються, у тому числі й Україна, успадкували надіндустріальну промислову і ресурсно-сировинну структуру, в якій техніка управління виробництвом, фінансами і об'ємом продажів абсолютно не відповідає вимогам ринкової економіки і потребам суспільства. У минулому основним обмеженням в діяльності виробників зазвичай була проблема постачань, які вони намагалися максимізувати, а зовсім не проблема збуту, яка стримує їх тепер. Потрібне істотне регулятивне зусилля, щоб пристосувати, модернізувати і замінити визначальні компоненти продуктивності, виховати нові кадри працівників і надати їм відповідні кваліфікаційні навички в менеджменті і виробництві, створити структури, де процвітали б інноваційні комерційні пошуки і дослідження.

УДК 330.34

В. А. Кислицын, А. А. Охтеня
Институт экономики промышленности НАН Украины (Донецк)

ПОСТАНОВКА И ОБОСНОВАНИЕ ЗАДАЧИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

У роботі аргументовано доцільність збалансованого розвитку підприємств, а також поставлено та обґрунтовано завдання збалансованого розвитку підприємства, як досягнення збалансованого стану, а не будь-яких незмінних характеристик процесів розвитку.

Важность сбалансированного развития предприятий объясняется, в первую очередь, необходимостью повышения эффективности их работы, устойчивости к колебаниям во внешней и внутренней среде, избегания кризисных явлений и т.п.

Под сбалансированностью в данном случае целесообразно понимать такое развитие предприятия в целом и отдельных его элементов, при котором наблюдается максимальное удовлетворение отдельными структурными элементами предприятия потребностей других его структурных элементов, при максимальном удовлетворении предприятием потребностей рынка и неухудшающейся динамике его основных финансово-хозяйственных показателей.

Таким образом, целесообразно ставить задачу сбалансированного развития предприятия, которая является актуальной как для самого предприятия в целом и отдельных составляющих его структуры, так и для экономики в целом, поскольку ее решение позволит оптимизировать направления инвестирования средств, повысить эффективность использования ресурсов (в т. ч. трудовых), будет способствовать улучшению финансовых результатов, избежать или снизить глубину кризисных явлений и уязвимость предприятия перед влиянием негативных процессов в стране и мире.

При этом следует учитывать, что задачу сбалансированного развития предприятия можно ставить только с учетом глобальной задачи установления баланса, и было бы концептуально неверным ставить задачу соблюдения баланса в течение некоторого временного горизонта в отрыве от оценки имеющейся степени баланса в системе. Задачу сбалансированности развития в течение определенного промежутка времени можно ставить лишь в том случае, если в точке начала этого промежутка имело место некое сбалансированное состояние по заданным критериям. В противном случае, то, что будет выглядеть как сбалансированное развитие на определенном промежутке, на самом деле может оказаться консервацией существующего состояния дисбаланса. Следовательно, на первом этапе нужно сформулировать критерии сбалансированного состояния системы, после чего появится возможность ставить задачу достижения системой этого целевого критерия. Т.е. целевым критерием является определенные значения характеристик состояния, а не процессов; характеристики процессы важны в той мере, в какой эти процессы позволяют достичь заданных критериев состояния. Таким образом, сбалансированным будет не то протекание процессов развития, при котором сохраняются неизменными некоторые показатели, а то, при котором имеет место приближение к сбалансированному состоянию. Речь должна идти о балансе, как характеристике результата, а не о балансе, как характеристике процесса достижения результата.

На рис. 1. показан пример графической интерпретации процессов развития предприятия. На рисунке видно, что в определенный момент траектория развития подсистемы. А начинает показывать, что данная подсистема развивается существенно более высокими темпами, чем система

в целом, формируя состояние дисбаланса. Далее траектория развития подсистемы А начинает возвращаться к общему уровню развития системы. В данном случае, с точки зрения сбалансированного развития всей системы задача управления сводится к тому, чтобы, во-первых, такого дисбаланса не возникало, а во-вторых, чтобы если он все-таки возникнет, то минимизировать его общую продолжительность и степень расхождения между траекториями.

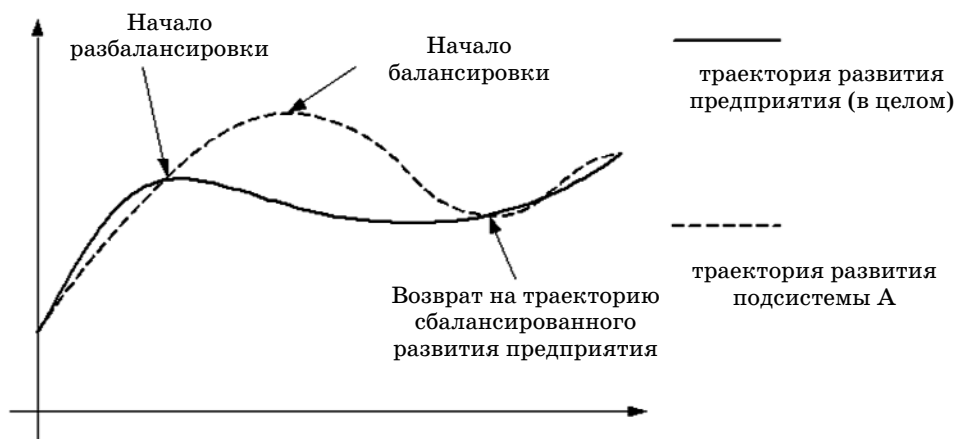


Рис. 1. Графическая иллюстрация процессов сбалансированного развития предприятия

Ввиду важности сбалансированного развития предприятия, необходимо формирование комплексной политики в отношении обеспечения сбалансированного развития, а также систематическая реализация соответствующих мероприятий. При этом основными вопросами является выработка критериев, на основе которых будет оцениваться степень сбалансированности развития экономической предприятия (исходные показатели, результирующие показатели и порядок расчета), а также выбор рычагов управления ею.

Таким образом, сформулирована и обособлена задача сбалансированного развития, как достижение сбалансированного состояния, а не неизменности каких-либо характеристик процессов развития.

УДК 669.013

О. В. Клеин

Институт экономики промышленности НАН Украины (Мариуполь)

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ

В работе рассматриваются направления совершенствования методик оценки эффективности лизинговых операций предприятия с учетом специфики их деятельности

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов использования лизингового оборудования занимает важное место в процессе обоснования выбора альтернативных вариантов вложения средств. Реальность достижения высокого результата вложения инвестиций является основной задачей финансово-экономической оценки какого-либо проекта вложения средств в приобретение лизингового оборудования. Экономически достоверное и грамотное проведение такой оценки — сложная задача для участников лизингового договора, что объясняется следующими причинами [1]:

- инвестиционные расходы, входящие в состав лизингового платежа лизингополучателя, при использовании финансового лизинга, осуществляется на протяжении достаточно длительного периода, при котором могут сложиться разные экономические условия;
- соответственно сроком лизинговых платежей, достаточно длительным есть и процесс получения экономических результатов от реализации инвестиционных проектов;
- осуществление долгосрочных лизинговых соглашений приводит к росту неопределенности в оценке всех аспектов инвестирования и к риску ошибки в оценке инвестиционного проекта.

Именно наличие перечисленных объективных причин ставит проблему выбора специальных методов финансово-экономической оценки инвестиционных проектов использования лизингового

оборудования, что позволяет принимать обоснованные и взвешенные решения с минимально возможным уровнем погрешности [2].

Рассматриваемая проблема усложняется экономической ситуацией в Украине, что не способствует развитию лизинга в инвестиционной деятельности предприятий. Несмотря на это, все больше банков, промышленно-финансовых и инвестиционных компаний, лизинговых фирм и предприятий проявляют повышенную заинтересованность к современным методам оценки инвестиционных проектов. Факт повышенного интереса участников лизинговых соглашений к методам разработки и оценки инвестиционных проектов обуславливается необходимостью поиска путей снижения риска инвестирования в нестабильных экономических условиях и, как следствие, выполнение детального инвестиционного исследования.

Краткий обзор проблем использования методов и условий проведения финансово-экономической оценки инвестиционных проектов позволяет сделать следующие выводы:

– для финансово-экономической оценки лизинговых проектов используются стандартные методы разработки и анализа проектов вложения средств в производство; те существующие методические разработки ориентированы только на потребности лизингодателя;

– расчеты к инвестиционным проектом достаточно сложны, вот почему специалистами, которые занимаются разработками инвестиционных проектов, используются разнообразные программные методы. Но существующие компьютерные программы не могут обеспечить достоверную экономическую оценку инвестиционных проектов по причине трудностей в прогнозировании основных макроэкономических показателей развития экономики Украины;

– выбор наиболее приемлемой для лизингополучателя методики экономической оценки инвестиционного проекта зависит от масштабов инвестиций предприятия, осуществляющего закупку оборудования на условиях лизинга. Для небольшой суммы лизингового договора нет необходимости применять дорогие исследования и расчеты. Может быть достаточным использование упрощенной методики экономической оценки, что позволит оценить проект с приемлемым для лизингополучателя уровнем достоверности. Эффективность лизинговой операции оценивается как лизингополучателем, так и лизингодателем.

Лизингополучателю следует определить, является ли лизинг актива более привлекательным, чем его покупка за собственные заемные средства в условиях ограниченного доступа к ним, а лизингодателю необходимо рассчитать такой размер лизинговых платежей, чтобы получить приемлемый для себя размер прибыли.

Оценка эффективности — это отдельный предмет исследования. Экономическая эффективность лизинга, как и какого-либо вида деятельности, определяется соотношением результатов (Р) и затрат (В). Абсолютное сравнение характеризует размер экономического эффекта (Р–В), а относительное — уровень эффективности (Р/В). Как правило, оценка эффективности лизинговых операций осуществляется путем сравнения результатов лизинга с альтернативными вариантами решения проблемы. Проблемой лизингополучателя практически всегда является получение возможности эксплуатации определенного вида имущества.

Оценка эффективности должна осуществляться с учетом системы налогообложения, принятой предприятием системы амортизации и влияния фактора времени на осуществляемые платежи.

Для того чтобы сравнение вариантов было эффективным, необходимо разработать методические принципы подготовки информации и выполнения расчетов. Подготовку и выполнение расчетов можно разделить на несколько этапов:

- 1) выбор оценочного показателя и формирования критерия оценки;
- 2) обоснование параметров, характеризующих альтернативные варианты решения проблемы;
- 3) выбор методов сравнения;
- 4) обоснование калькуляционной процентной ставки;
- 5) сравнение результатов по вариантам.

Выбор оценочного показателя зависит от целей участников лизингового договора. Чаще всего целью осуществления лизинговой операции считается увеличение прибыли лизингодателя или лизингополучателя, повышение уровня ликвидности соответствующего предприятия, снижение налогового давления, а также другие эффекты. Выбор оценочного показателя осуществляется исходя из его значимости для участников лизингового договора.

Результаты расчетов в значительной мере определяются объективностью параметров, характеризующих развитие анализирующихся ситуаций. Одним из важнейших параметров сравнительных расчетов является длительность планового периода. Известно, что в инвестиционных расчетах изменение длительности периода может изменять решение о целесообразности вложения капитала. Поэтому при выполнении сравнительных расчетов, независимо от методов оценки, для всех альтернатив необходимо установить одинаковые временные рамки планирования, даже если разнообразные варианты финансирования имеют разные по длительности сроки договоров. Если предвидится привлечение заемного капитала, то плановый период должен охватывать срок возвращения финансовых ресурсов.

В рамках установленного периода необходимо сформировать все платежные потоки, характеризующие расходы и доходы, связанные с осуществлением лизинговой операции. Их формирование происходит с учетом метода амортизации основных фондов, налоговых льгот, действующего законодательства по регулированию взаимоотношений участников договора, источников финансирования.

В связи с тем, что оценка эффективности должна осуществляться с учетом фактора времени, обоснованность расчетов в значительной мере зависит от процентной ставки на капитал, которую планируется использовать. Выбор уровня процентной ставки определяется источником погашения обязательств. В случае, когда используются собственные средства, процентная ставка устанавливается исходя из существующих на предприятии альтернативных направлений капиталовложений. Это может быть процентная ставка, составляемая на рынке заемного капитала, прибыльность альтернативных вариантов реальных инвестиций.

Таким образом, наличие разнообразных методик оценки эффективности лизинговых операций требует их совершенствования с учетом специфики деятельности предприятия, а также его роли в лизинговом процессе.

Список использованных источников

1. Коваленко В.В. Методичні підходи до організації лизингових відносин в Україні // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 11. — С. 193–199.
2. Петриченко Л.Ю. Аналіз методів організації лизингових угод // Финансовая консультация. — 2008. — № 1. — С. 75–80.

УДК 658.003

В. А. Воротынец

Приазовский государственный технический университет (Мариуполь)

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе рассматривается теоретическое обобщение особенностей задач, этапов и методов механизма формирования финансовой стратегии предприятия

Недостаток и высокая стоимость ресурсов — финансовых, материальных, информационных и интеллектуальных — обуславливает необходимость повышения эффективности процессов управления на базе методов стратегического финансового управления. В частности, сокращение издержек на привлечение дополнительных финансовых и инвестиционных ресурсов в большинстве случаев становятся основанием для акционирования предприятия, выпуска облигаций, укрупнения предприятия и т.п. Таким образом процессы управления финансами становятся центральным звеном системы менеджмента в целом, а разработка и реализация эффективной финансовой стратегии является необходимым условием успешного функционирования хозяйствующего субъекта. При этом методы обоснования и направления реализации финансовой стратегии являются ключевыми элементами финансового механизма управления в целом.

Финансовая стратегия представляет собой сложную многофакторную модель управления, направленную на достижение поставленных перспективных целей в общей концепции развития предприятия, а также формирования и использования финансовых ресурсов. Необходимость выделения финансовой стратегии из общей стратегии управления предприятием в условиях реализации корпоративного механизма управления обуславливается причинами, связанными с формированием единой системы управления в целом, а именно:

– диверсификацией деятельности предприятий, в том числе в области охвата различных рынков, расширения финансовых взаимоотношений внутри и за пределами производственного комплекса;

– дефицитностью финансовых и инвестиционных ресурсов, связанных с перспективным научно-технологическим развитием предприятий;

– конкретизацией финансовой цели и задач функционирования предприятий, в частности максимизация прибыли, капитала, доходов собственников за счет эффективного управления собственным и привлеченным капиталом, денежными потоками, портфелем инвестиций и т. п.;

– развитием внутреннего финансового рынка и интеграцией в международные финансовые институты (например, привлечение средств МБРР), что значительно повышает роль инструментов и методов финансового менеджмента.

Финансовая стратегия является составной частью общей стратегии развития предприятий корпоративного типа и включает основные инструменты и методы менеджмента и стратегического управления. Из основных составных элементов финансовой стратегии, наиболее ярко проявляющихся в условиях корпоративного управления [1]:

- анализ финансовых показателей (финансовая деятельность и состояние: ликвидность, платежеспособность, деловая активность, рентабельность, финансовая устойчивость и т.п.);
- оптимизация структуры и доходности основных и оборотных активов;
- эффективное управление расходами, формирования и распределения прибыли;
- инструменты и методы управления финансовыми потоками (в том числе безналичные расчеты, инвестиционные потоки, финансовые инструменты привлечения ресурсов);
- механизмы налогового менеджмента.

Следует отметить, что финансовая стратегия отечественных предприятий обычно разрабатывается на среднесрочный (до года) и долгосрочный (более года) периоды. При этом выделяют следующие этапы формирования финансовой стратегии предприятий [2, с. 3]:

1. Конкретизация общего периода и частных сроков формирования финансовой стратегии и методов ее реализации.
2. Изучение информации о внешней среде: контрагентах, финансовом рынке, инвестиционной составляющей и т.п.
3. Уточнение стратегической цели и задач по управлению ресурсами предприятия, особенно финансовыми.
4. Установление четких горизонтов времени по исполнению основных этапов финансовой стратегии.
5. Обоснование особенностей организационного механизма реализации финансовой стратегии развития комплекса предприятий.
6. Оценка эффективности разработанной стратегии, а также отдельных инструментов и методов ее реализации.

Основными задачами финансовой стратегии отечественных предприятий в современных условиях хозяйствования выступают:

1. Выявление приоритетных для предприятий финансовых рынков и целевых рыночных сегментов для работы на перспективу. Последнее предполагает наличие у предприятия четко установленного вектора развития, опирающегося на результаты системного анализа широкого круга экономической информации.
2. Анализ и обоснование стабильных и перспективных источников финансирования.
3. Выбор финансовых институтов и контрагентов в качестве приемлемых партнеров и посредников, эффективно сотрудничающих с предприятием в долгосрочном аспекте.
4. Разработка долгосрочной программы развития и капитальных вложений, согласованной с приоритетными направлениями развития данного сектора экономики в целом и конкретных производственных комплексов.
5. Создание условий на будущее по поддержанию поступательного роста рыночной стоимости комплекса предприятий, повышения эффективности использования ресурсов.
6. Повышение эффективности финансовых потоков, формулировка направлений совершенствования механизмов ценообразования.
7. Разработка стратегической программы эффективного централизованного управления финансами в сочетании с обоснованием масштабов и принципов децентрализованного принятия решений.
8. Обоснование прогнозных расчетов финансовых индикаторов экономической безопасности и устойчивости предприятия в рамках стратегического планирования деятельности сферы.

В этой связи, высшему руководству необходимо сформировать финансово-кредитную стратегию, основной задачей которой стала бы оптимизация показателей инвестиционной привлекательности.

Поскольку объем инвестиционных ресурсов субъекта ограничен, а потенциальные объекты инвестиций обладают различной инвестиционной привлекательностью, предприятиям корпоративного типа также требуется оптимально распределять свои инвестиционные ресурсы. В этой связи возникает потребность в разработке и реализации методов формирования инвестиционной стратегии предприятия.

На базе проведенного теоретического обобщения особенностей функционирования механизма управления, а также принципов построения и реализации финансовой стратегии управления необходимо обосновать обобщенный теоретический подход, связанный с применением данных методов в практике управления предприятиями различных форм собственности.

Список использованных источников

1. Беляев И. Ю. Современные корпоративные стратегии и технологии в экономике России // Финансы и кредит. — № 1 (73). — 2009. — С. 24–35.
2. Богачев С. В. Капиталотворческая функция промышленных корпораций / НАН Украины; Институт экономики промышленности. — Донецк, 2005. — 236 с.
3. Тренев Н. Н. Методология стратегического управления предприятием на основе самоорганизации. — Аудит и финансовый анализ. — № 4. — 2008. — С. 36–74.

УДК 65.014:334.01

И. В. Филипишин

Институт экономики промышленности НАН Украины (Донецк)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В роботі розглянуто теоретичні передумови управління змінами на підприємстві, що спрямовані на збереження його життєздатності та забезпечення ефективного розвитку.

Планированию изменений обычно предшествует неудавшиеся мероприятия в рамках адаптации и улучшения состояния предприятия. Так, А. С. Царенко отмечается, что пристальное внимание практическим вопросам дает понимание о важных, но отдельных и разрозненных, аспектах деятельности предприятия, тогда как общей валидной теоретической модели организационных изменений и теоретико-методологических основ эффективного совершенствования механизма трансформации, позволяющего ответить на вопросы «почему», «что», и «как» можно и нужно изменить на предприятии, не существует [1].

Изменения — это постоянная и неотъемлемая категория эволюции и фундаментальный механизм обеспечения жизнеспособности экономической системы. Это — явление, охватывающее активности по осуществлению нововведений, которые затрагивают субъектов деятельности разных управленческих уровней (индивидов, группы, подразделения, предприятия), технологии, среду и время. Изменениям соответствует события, связанные с появлением, преобразованием и ликвидацией объектов, что в экономической интерпретации представляется как результат, промежуточный или конечный итог.

В работах Р. Паскаля [1] свидетельствуется о необходимости осознанного выбора и комбинирования подходов постепенного совершенствования (эволюционного развития) и трансформационного изменения (революционного, обеспечивающего резкий переход к новым возможностям), прикладные аспекты которых находят отражение в инструментариях постепенного совершенствования (СРІ), всеобщего управления качеством (ТQM), бережливого производства, управления цепочками ценностей и поставок и др. Проактивное управление соотносится с запланированными изменениями, нацеленными на использование возможностей, а реактивное — со спонтанными, нацеленными на устранение угроз. Каждое изменение в соответствии с выбранным подходом, методологией и инструментарием характеризуется степенью влияния на скорость, результативность, качество и эффективность развития, как показано на рисунке.

Чтобы выжить в изменяющейся внешней среде, предприятие должно учитывать данные изменения и приспосабливаться к ним. Поэтому в управлении предприятием речь идет об определении адаптивных целей, которые помогают выбрать технологии трансформационных процессов, основные направления управленческих усилий, организационную структуру, политику управления, организационную культуру и климат, мотивационные и поведенческие механизмы. Следовательно, целеполагание в значительной степени представляет собой процесс определения желаемых связей между предприятием и его окружением.

Способы достижения целей отражаются в стратегии развития предприятия. Факторы деятельности и составляющие структуры предприятия дают представления об общей классификации видов развития:

1. Технологическое развитие направлено на наращивание технологического потенциала, отражающего продуктивные компетенции, то есть способности к обновлению производственного выпуска.

2. Управленческое развитие сфокусировано на улучшении системы управления, увеличении интеллектуального капитала и повышении управленческих компетенций.

Период: с _____ по _____

Изменения	Степень влияния на уровень развития			
	Отсутствует	Низкая	Средняя	Высокая
Плановые внутренние изменения				
Обучение персонала		"+"		
Замена станка		"+"		
Внедрение системы контроля качества			"+"	
...				
Ожидаемые изменения во внешней среде				
Увеличение потребности потребителей в продукции		"+"		
Увеличение цен на материалы		"_"		
...				

Рисунок. Графическая модель профиля изменений в развитии предприятия

3. Ресурсное развитие способствует экономичности технологических процессов.
4. Финансовое развитие ориентировано на активизацию и повышение финансового потенциала предприятия, позволяющего расширить масштаб других видов развития.
5. Инновационное развитие предусматривает поиск новых возможностей получения конкурентных преимуществ за счет улучшения внутренних процессов.
6. Мотивационное развитие предусматривает формирование заинтересованности персонала в достижении совокупности целей развития предприятия и их удовлетворенности в работе.
7. Информационное развитие — повышение уровня информатизации.
8. Организационное развитие охватывает повышение организационного потенциала и его реализацию.

Отличительная компетенция предприятия — отражение специфических организационных способностей в координации видов деятельности, лучшем использовании ресурсов и обучении, обеспечивающих конкурентные преимущества на рынке. Без синхронизации со стратегическим уровнем активность, направленная на выделение компетенций, может приводить к игнорированию глобальных целей, интересов и требований субъектов предприятия.

Реализация инновационного развития отечественными промышленными предприятиями усложнена недостаточным организационным потенциалом, несбалансированностью процессов управления развитием, что приводит к повышенным издержкам [2].

Следует отметить, что организационное развитие — концепция развития организаций, на основе которой возник интегрированный прикладной подход к плановым изменениям сложившихся систем и процессов, основанный на применении методик, теорий и результатов исследований наук о поведении.

С точки зрения организационного развития изменения являются проявлением набора поведенческих (научно-обоснованных, рефлексивных или импульсивных) теорий, стратегий и механизмов настройки функционирования с целью улучшения индивидуального развития и улучшения организационной эффективности.

Список использованных источников

1. Царенко А. С. В поисках рецепта эффективных организационных изменений / А. С. Царенко — М. : ИПЦ «Маска», 2010. — 204 с.
2. Анискин Ю. П. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: монография / Ю. П. Анискин, П. А. Бульканов — М. : Омега-Л, 2009. — 424 с.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Визначено сутність категорії «управління конкурентоспроможністю сільськогосподарською продукцією». Наведені основні принципи управління конкурентоспроможністю продукції. Розкрити основні елементи та етапи формування управління конкурентоспроможності продукції.

Серед найбільш актуальних складових, які характеризують розвиток ринкових відносин та інтеграційний економічний процес за своєю значимістю виділяється роль конкурентоспроможності продукції у пострадянському просторі та Європейському союзі. Сьогодні, процес економічного розвитку знаходиться під сильним впливом глобалізації економіки. Для України, за останні роки розрив економічних відносин з Росією та стрімкий розвиток євроінтеграційних відносин негативно вплинув на конкурентні позиції товару на європейському ринку, крім того послабив позиції вітчизняних товаровиробників на власному ринку. Україна повинна займати належне місце у виробництві таких видів продукції як соняшник, ріпак, ячмінь та окремих видів плодів та овочів. З цієї причини, необхідно більш глибоко розглянути поняття управління конкурентоспроможністю продукції, її складові та завдання.

Теоретично-методичні питання дослідження конкурентоспроможності продукції висвітлювались у роботах вітчизняних економістів А. Бабенко, Л. Балабанова, З. Борисенко, Ю. Голляк, Г. Кулешова, Н. Мазур, М. Малік, В. Я. Месель-Веселяк, О. Нужна, Т. Олійник, Б. Супіханов В. Холод, тощо. Проте, частина питань, яка пов'язана з управлінням процесу за умов поглиблення інтеграційних відносин потребують подальших досліджень. Актуальність проблеми, недостатній ступінь її дослідження стосовно засад ринкової економіки, наявність невирішених дискусійних питань зумовили вибір теми, завдання і мету наукової роботи. Метою роботи є наукове обґрунтування сутності поняття «управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції», встановлення завдань управління, та її складових елементів.

Об'єктом дослідження є механізм формування управління конкурентоспроможністю продукції у сільськогосподарських підприємствах. Предметом дослідження є сукупність теоретичних та методичних питань управління конкурентоспроможності продукції.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції — це сукупність технічних, технологічних та економічних параметрів продукції, які у певний час відповідають вимогам зовнішнього та внутрішнього ринку та задовольняють вимоги потенційних споживачів. Це означає, що виробництво продукції на підприємстві, в регіоні, на внутрішньому та зовнішньому ринках повинно відповідати споживчому попиту на цю продукцію.

Управління конкурентоспроможністю — цілеспрямований вплив людини на об'єкти та процеси, а також на людей, які беруть участь у цьому процесі, з метою здійснення певних операцій господарської діяльності для одержання конкретних результатів [1, с. 47]. З боку сільськогосподарського виробництва, управління конкурентоспроможністю продукцією означає вплив кваліфікованого персоналу на виробництво сільськогосподарської продукції, за умов дотримання технологій вирощування культур та тварин, використовуючи при цьому якісні сировини і матеріали для одержання прибутку у розрахунку на одиницю продукції та затрачених ресурсів.

Управління конкурентоспроможністю продукції поділяється на види, які характеризують окремі технологічні операції при виробництві та постачання продукції на споживчий ринок [2, с. 8]. Визначимо, що кожний процес, так і управління конкурентоспроможністю, не піддається чіткому регламенту. Загальними етапами, на яких формується конкурентоспроможність продукції, являються постачання сировини та матеріалів, виробництво, зберігання, переробка, транспортування, реалізація. На кожному із цих етапів здійснюються основні елементи управління — планування, організація, мотивація та контроль — які враховують особливості кожної технологічної операції. Так, наприклад, виробництво плодової продукції включає до себе такі технологічні операції, як закладка саду, обробка ґрунту, внесення добрив, догляд за деревами, боротьба зі шкідниками та хворобами.

Управління конкурентоспроможністю здійснюється на основі наступних принципів [1, с. 47]:

- системний підхід — усі рамки виробництва розглядаються як окремі процеси;
- безперервне поліпшення — систематичне удосконалення виробничого процесу;
- орієнтація на споживача — аналіз ринку та планування потреб споживачів;
- підхід до ухвалення рішень на основі фактів — оцінка та аналіз накопичених даних;
- постійне навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів;

– мотивація — приділяється увага сільськогосподарським робітникам, які дотримуються план виробництва продукції;

Конкурентоспроможність є важливою ринковою категорією, яка змінюється за якісними та кількісними параметрами у великих межах, реагуючи на різноманітну кількість факторів, та елементів які її формують. Виходячи з цього, основними складовим елементами конкурентоспроможності продукції є:

1. конкурентоспроможність трудових ресурсів
2. конкурентоспроможність технологій
3. конкурентоспроможність виробничих ресурсів

Виробництво конкурентоспроможної продукції визначається наявністю висококваліфікованих кадрів, як на вищих, так і на нижчих ланках управління, ступінь їх мотивації, організація підвищення кваліфікації, що дозволяє досягнути високого рівня конкурентоспроможності персоналу. Наряду з підвищення конкурентоспроможності персоналу, більш якісні характеристики матеріальних засобів безпосередньо сприяють одержанню продукції покращеної якості, внаслідок чого підвищується ціна, а також прибуток у розрахунку на одиницю продукції. Поліпшення якісних характеристик продукції при технологічному оновленні виробництва є запорукою зниження ціни виробництва продукції.

Управління конкурентоспроможністю продукцією означає вплив кваліфікованого персоналу на виробництво сільськогосподарської продукції, за умов дотримання технологій вирощування культур та тварин, використовуючи при цьому якісні сировини і матеріали для одержання прибутку у розрахунку на одиницю продукції та затрачених ресурсів. Конкурентоспроможність формується на етапах постачання виробництво, зберігання, переробка, транспортування, реалізація. На конкурентоспроможність продукції впливають такі елементи як конкурентоспроможність персоналу, технології та ресурсів. Основним принципом управління конкурентоспроможності продукції є постійне поліпшення виробничого процесу.

Список використаних джерел

1. Журавлева Е. Л. Управление конкурентоспособностью // Региональная экономика: теория и практика / Е. Л. Журавлева [текст] — 2007 — № 8 — С. 47.
2. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки // Економіка АПК / В. Я. Месель-Веселяк [текст] — 2007 — №12 — С. 8–14.

УДК 334.012.82

Н. Ю. Рекова

Донецький державний університет управління (Донецьк)

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У роботі розглянуто інституційні основи інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання, які дозволяють визначити границі певної системи інститутів, що здійснюють істотний вплив на розвиток економіки. При цьому в роботі доведено, що залежно від особливостей інституційного середовища економіки даний вплив може як сприяти інтеграційному процесу, так і створювати перешкоди на його шляху.

Формування життєздатних економічних структур, що забезпечують ефективне функціонування економіки, вкрай важливе для подальшого розвитку економічної системи й соціально-економічних зв'язків. Форми таких структур можуть бути різноманітними, але в даний час їхня сутність зводиться, головним чином, до інтеграції й партнерства.

Новітня історія трансформації української економіки свідчить про три основні причини актуалізації проблеми теорії й практики розвитку інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання.

Перша причина пов'язана із трансформаційними процесами, що протікають в українській економіці, які якісно змінили умови господарювання. Це пов'язане з розвитком нових галузей виробництва, збільшенням диференціації й інтеграції окремих виробництв, поглибленням міжнародного поділу праці, необхідністю становлення постіндустріального й інформаційного суспільства; посиленням залежності української економіки від світового господарства, розвитком економічної глобалізації. Ці фактори призвели до наростаючого ускладнення структурних складових економіки, враховуючи не просто збільшення кількості її елементів, але й зміну

якісних параметрів останніх, а також ускладнення умов, систем і механізмів їхньої взаємодії у формі інтеграції на різних рівнях економічної системи.

Друга причина пов'язана з процесами, що протікають, об'єктивно інституціоналізацією різних сфер економічної діяльності, що проявляються в розвитку інституційних основ ринкової економіки, правовому й інституційному оформленні економічних процесів, формуванні нових інституційних структур.

Третя причина пов'язана з історичною еволюцією форм організації виробництва, що привела до виникнення інтегрованих структур нового типу — мережних корпорацій, кластерів, та інших структур інституційного типу.

Актуальність теми дослідження визначається відсутністю системних досліджень інституціоналізації інтеграційних процесів і необхідністю формування ефективних механізмів його державного регулювання.

Аналіз ступеня розробленості проблеми інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання в сучасних умовах і процесів його інституціоналізації показує, що, незважаючи на велику увагу вітчизняних і зарубіжних учених до даної проблеми, багато питань, особливо про вітчизняні умови, дотепер досліджені недостатньо. Крім того, є певні розходження в концептуальних і методологічних підходах до дослідження даної проблеми, чим визначаються істотні розходження в узагальненнях, висновках і методичних рекомендаціях щодо форм і методів організації та економіко-фінансової взаємодії в рамках інтеграційних процесів.

Таким чином, недостатня теоретична розробленість, актуальність, а також поява нових передумов для подальшої розробки проблеми інституціоналізації інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання в умовах трансформації економічної системи України визначили мету дослідження.

Економічні явища й процеси є результатом цілеспрямованої діяльності суб'єктів, що складається з окремих економічних дій і взаємодій. До основних видів економічних взаємодій належать процеси кооперації, інтеграції, конкуренції, пристосування, утримання границь і уникнення конфлікту. Всі вони тісно пов'язані між собою й майже завжди протікають одночасно, створюючи в такий спосіб можливості для розвитку економічних суб'єктів і постійних змін в економічній системі.

Однак у даній ієрархії типів економічних взаємодій інтеграційній взаємодії належить особливе місце — воно є системоутворюючим фактором розвитку економічної системи, що формує основні ланки економіки.

При цьому можна виділити відмінні риси інтеграції як форми економічної взаємодії.

Взаємодія суб'єктів господарювання є інтеграційною, якщо вона:

- протікає між двома й більше суб'єктами в певних інституційних рамках, які задають способи, механізми й структури економічної взаємодії;
- заснована на єдності цілей, інтересів й економічній політиці суб'єктів;
- припускає узгодженість дій і відсутність суперництва;
- формує стійкі зв'язки, засновані на ієрархії (підпорядкуванні) або рівноправності суб'єктів;
- припускає повторюваність, відтворення даного типу відносин між суб'єктами;
- приводить до формування нового суб'єкта, який функціонує як єдиний комплекс інтегрованої структури.

Інтегрована структура являє собою сукупність підприємств й організацій, координація дій яких виходить за рамки звичайних контрактів на ринках товарів і капіталу, але відбувається при збереженні статусу підприємств як окремих суб'єктів господарювання й одночасному виділенні центральної ланки, що здійснює координацію. Таким чином, спосіб регулювання взаємозалежності між підприємствами інтегрованої структури, з одного боку, відмінний від внутрішньофірмового регулювання, з іншого — від ринкової координації як відповідної реакції на сигнали ринку.

Феномен інтеграційної взаємодії досліджений сучасною наукою з різних теоретичних позицій. Зокрема, пояснення сутності інтеграції можна знайти у фундаментальних теоріях інституційної економіки, економіки галузевих ринків, еволюційної економіки, соціології, соціальної психології та інших наук.

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що більшість стратегій розвитку інтеграційної взаємодії спрямовані на досягнення синергетичного ефекту, у результаті якого взаємодоповнення різних ресурсів двох або декількох підприємств приводить до сукупного результату, який перевищує суму результатів діючих розрізнено компаній. При цьому було виявлене джерело даного ефекту.

У випадку відсутності синергетичного ефекту при об'єднанні підприємств відбувалося б просте підсумовування їхніх індивідуальних активів: це означало б тільки розширення компаній за рахунок збільшення їх активів.

Серед факторів синергії інтеграційної взаємодії можна виділити:

- прискорення оборотності коштів;
- подолання внутрішньокорпоративних криз збуту;
- нарощування прибутку у зв'язку зі збільшенням обсягів реалізації;
- оптимізація інвестиційної програми;
- одержання ефекту збільшення масштабів виробництва на основі поглиблення виробничої кооперації й спеціалізації.

Також слід зазначити, що синергетичний ефект від інтеграції підприємств відбувається тому, що їх ресурси не просто поєднуються, а взаємодіють у рамках інтегрованої структури. Таким чином, ресурси одного підприємства стають доступними для всіх зв'язаних компаній-учасників інтеграційного процесу, тому ефект від використання даного ресурсу примножується в кілька разів.

Однак, з огляду на специфіку сучасної економіки, як такий ресурс, варто виділити лише нематеріальні активи компаній. Зрощування матеріально-технічної бази й коштів, на думку авторів, здатно забезпечити лише просте підсумовування. А синергетичний ефект виникає, головним чином, завдяки об'єднанню таких активів компаній, як знання, інформація, патенти, ліцензії, контракти, клієнтська база, адміністративний ресурс, консолідація власності й т.п.

Крім того, існують й можливі негативні синергетичні ефекти інтеграції, коли додаткові доходи не покривають усіх витрат процесу об'єднання. Останні включають як прямі витрати — зокрема, пов'язані із придбанням акцій, викупом зобов'язань і звільненням персоналу, так і непрямі — наприклад, первісне зниження керованості об'єднаною структурою й зниження якості діяльності.

Таким чином, досліджуючи інтеграційну взаємодію суб'єктів господарювання, можна дійти висновку, що вона здійснюється в рамках певної системи інститутів, які істотно впливають на розвиток економіки. При цьому залежно від особливостей інституційного середовища економіки даний вплив може як сприяти інтеграційному процесу, так і створювати перешкоди на його шляху.

Список використаних джерел

1. Рекова Н. Ю. Обоснование необходимости управления экономическим поведением предприятий корпоративной структуры / Н. Ю. Рекова // Зб. наук. пр. Донецького державного ун-ту управління. Сер. : економіка. — Вип. 126. «Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою». — Донецьк: ДонДУУ, 2009. — Т. X. — С. 177–186.

УДК 338.24:338.45

М. В. Мальчик

Дубенская филия ОМУРЧ «Украина» (Дубно)

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Проаналізовано ключові аспекти конкурентного розвитку вітчизняних промислових підприємств, виділено причини їх неконкурентоспроможності та запропоновано методи підвищення конкурентоспроможності галузі у цілому.

Влияние мирового финансово-экономического кризиса на экономику Украину носило стихийный, дестабилизирующий характер, о чем свидетельствовало резкое сокращение объемов промышленного производства, финансовых результатов деятельности предприятий, инвестиций, индекса цен производителей и других показателей конкурентоспособности промышленных предприятий. Тенденции текущего периода в реальном секторе экономики Украины характеризуются оживлением конкуренции и повышением деловой активности субъектов хозяйствования, что побуждает промышленные предприятия применять новые эффективные подходы к управлению конкурентоспособностью.

В I пол. 2010 г. прирост промышленного производства составил 12,6% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. Основным двигателем ускоренного роста объемов производства в промышленности выступает внешний спрос, учитывая, что наивысшие темпы роста демонстрируют именно экспортоориентированные виды промышленной деятельности. Однако возобновление положительной динамики в производствах, ориентированных на внутренний рынок, также свидетельствует о постепенном улучшении влияния и внутренних факторов (рис. 1).

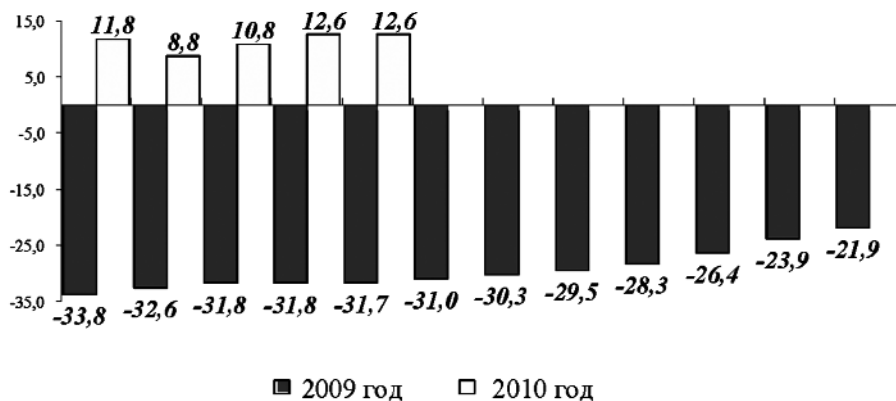


Рис. 1. Динамика промышленного производства в 2009–2010 гг. (в % к соответствующему периоду) [0,2]

Рост производства в январе–мае состоялся по всем основным видам промышленной деятельности: в добывающей (на 6,3%), перерабатывающей промышленности (14,5%) и производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (13,3%). В перерабатывающей промышленности положительные результаты развития традиционно продемонстрировали как экспортноориентированные отрасли, так и отрасли, ориентированные на внутренний рынок (рис. 2) [1, 2].

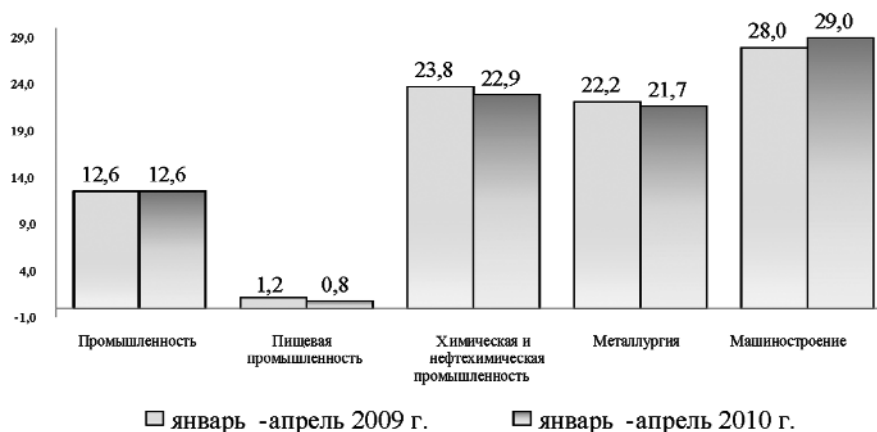


Рис. 2. Динамика промышленного производства в разрезе основных видов деятельности в 2010 г. (в % к соответствующему периоду) [0,2]

Именно в период восстановления спроса на промышленную продукцию необходимо искать новые методы повышения конкурентоспособности, поскольку главную роль в определении конкурентоспособности играет покупатель, одним из наиболее действенных методов ее повышения является ориентация на удовлетворение потребностей и запросов потребителей.

Процессы внедрения и реализации новых эффективных методов повышения конкурентоспособности особенно актуальны для предприятий промышленности, так как в экономике Украины роль промышленности является ведущей: в отрасли производится около 40% от общеэкономического выпуска товаров и услуг, 80% от их экспорта, создается более 30% валовой добавленной стоимости. В промышленности сконцентрировано приблизительно треть основных средств из занятых в экономике. Промышленное производство является одним из основных источников оплаты труда наемных работников, доходов предпринимателей, налоговых и валютных поступлений государства. Поэтому определяющими составляющими для состояния всей национальной экономики и стандартов жизни граждан становятся уровень конкурентного развития, тенденции и перспективы промышленного роста.

Важными признаками конкурентного развития промышленных предприятий остаются неустойчивость темпов (ежегодные колебания в значительном диапазоне) и межотраслевая неравномерность роста. Хотя по объему производства промышленность и вышла на уровень 90-х годов, ее проблемный статус понес дальнейшие сложности. Более как 2/3 общего объема промышленной продукции приходится на отрасли, которые производят сырье, материалы и энергетические ресурсы. Доля продукции социальной ориентации составляет 1/5 общего объема промышленного производства [0].

Неэффективная структура и высокая энергоемкость промышленного производства в Украине, рост цен на энергоносители побуждали предприятия искать способы повышения эффективности

хозяйственной деятельности. Не уделяя должного внимания поиску резервов технологической модернизации производства, в большинстве отраслей прибегли к повышению цен. Начиная с 1999 г. по 2009 г. индекс цен производителей промышленной продукции увеличился в 4,2 раза. Неизменным остается тот факт, что собственное производство обеспечивает только 2/3 товарных ресурсов страны промышленной продукцией. Особенно большая доля импорта в обеспечении потребностей экономики. Если экспортируется преимущественно материально-энергосырьевая продукция низкого уровня переработки, то импорт состоит из высокотехнологической продукции углубленной переработки и товаров конечного потребления. Сырьевой характер структуры промышленного производства, рассчитанный преимущественно на потребности экспорта, создал промышленность и экономику в целом очень зависимыми от колебания конъюнктуры внешних рынков, сдерживая при этом развитие внутреннего. Закономерно, что при таких обстоятельствах значительное сокращение объема производства промышленной продукции в результате падения мировых цен на металлопродукцию в конце 2008 г. имело отрицательное влияние на состояние национальной экономики. Можно утверждать, что сегодня отечественные промпредприятия являются неконкурентоспособными как на внешнем, так и на внутреннем рынках ввиду существования неразрешенных в течение длительного периода проблем.

Это обусловлено многими причинами. Одна из них — сокращение расходов на научно-конструкторские работы, что привело к снижению качества продукции, замедления процесса ее возобновления, потери завоеванных ранее рыночных позиций. Кроме того, значительное количество предприятий ежегодно прекращает инновационную деятельность. В общем объеме промышленной продукции лишь 5,9% предприятий имеют признаки инноваций. Наблюдается безостановочное снижение уровня наукоемкости отечественной продукции. Часть отечественной наукоемкой продукции на мировом рынке высокотехнологичной продукции представляет 0,05–0,1%, в то время как часть России — около 1%. К примеру, в США ежегодно на научные исследования в области промышленности расходуется в среднем 2–2,5% ВВП, в странах Евросоюза — около 3% ВВП, в Украине, в лучшем случае, на уровне 1,4% ВВП [3]. Сегодня более чем 90% продукции, которая производится промышленностью Украины, не имеет современного технического обеспечения. Это вызывает нерентабельность и неконкурентоспособность большинства отечественных товаров.

Таким образом, на основе проведенного анализа, можно выделить следующие особенности конкурентного развития промышленных предприятий:

1. Ценовые методы повышения конкурентоспособности предприятий (с 1999 г. по 2009 г. индекс цен производителей промышленной продукции увеличился в 4,2 раза).
2. Сырьевой характер структуры промышленного производства (перерабатывающая промышленность занимает до 76% в общей структуре реализованной продукции).
3. Экспортноориентированность отрасли преимущественно за счет материально- и энергосырьевой продукции низкого уровня переработки (черные металлы и изделия из черных металлов занимают до 40% в товарной структуре экспорта Украины).
4. Незрелость внутреннего рынка потребления отечественной продукции промышленности (в частности зарубежная продукция машиностроения занимает до 18% в товарной структуре импорта Украины).
5. Зависимость производства продукции отечественных предприятий от колебания конъюнктуры на внешних рынках.
6. Неустойчивый характер темпов развития промышленных предприятий (ежегодные колебания в значительном диапазоне).
7. Низкий уровень рентабельности операционной деятельности отечественных предприятий.
8. Высокая доля убыточных предприятий (до 40%).
9. Высокий уровень износа основных средств (59% в 2007 г.).
10. Высокоэнерго- и материалозатратный производственный процесс на промышленных предприятиях.
11. Низкий уровень освоения производства новых видов продукции (в период с 2001–2009 гг. освоение предприятиями новых видов продукции сократилось почти в 7 раз).
12. Отсутствие государственной поддержки конкурентоспособности отечественных производителей.

Вышеуказанные особенности конкурентного развития промышленных предприятий требуют немедленного решения проблемы повышения конкурентоспособности отрасли в целом. Для этого необходимо разработать и внедрить во-первых, неценовые методы (т.к. применение ценовых методов повышения конкурентоспособности промышленных предприятий привело к увеличению зависимости от колебания мировых цен на металлопродукцию), во-вторых, низкозатратные (ввиду присутствия высокой доли убыточных предприятий), в-третьих, методы, ориентированные на управление конкурентным поведением и потребительским выбором (в си-

лу необхідності розвитку внутрішнього ринку потреби отечественной продукції) в пользу підприємства. Для задоволення всіх вищезазначених критеріїв (виходячи із складившихся особливостей конкурентного розвитку підприємств промисловості) необхідно використовувати рефлексивний підхід до управління конкурентоспособністю промислових підприємств.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minec.gov.ua>.
3. Бізнес-портал — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ugmk.info>.

УДК 330

О. С. Гаврилів

Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (Дубно)

ВНУТРІШНЄ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО

Довільне економічно-фінансове товариство може бути організоване в вигляді акціонерного товариства. При цьому необхідним є випуск акцій на деяку суму з урахуванням можливості купування акцій.

Акції можуть купуватися ззовні (і необхідно контролюватися Національним банком як цінні папери), ззовні і зсередини (також підлягають контролю Національним банком), купуватися тільки внутрішньо (підлягають контролю профспілками).

Акції можуть випускатися в рамках власності на нерухоме майно, на частину нерухомого майна (при цьому інша частка залишається у власності попереднього власника), на рухоме майно (вигідно тільки за умови страхування рухомого майна), на частку рухомого майна; на все майно.

Акції, також, можуть випускатися на якийсь бізнес — в тому числі на виконуваних справу, забезпечуваних роботою якогось відділу (правдива оцінка вартості бізнесу є дуже складною).

Випуск акцій може здійснюватися тільки фіксованим обсягом і на фіксовану суму. Всяке додрукування акцій можливе тільки після зросту забезпечення акцій з дозволу страхуючої функціонування акцій фінансової установи і здійснюється прозоро — оскільки інакше ринок цінних паперів не буде приймати акцій такої фірми і буде порушувати в МВС справи про шахраїв з акціями. (Тим паче, що за ринкової економіки шахрайство з акціями прирівнюється, зазвичай, до випуску фальшивих грошей). Акції належить захищати від підробок не слабше захищення від підробок паперових грошей.

До кримінальних аспектів в функціонуванні акціонерного товариства належать також: неспроможність кожного тримача акцій ознайомитися з будь-чим в функціонуванні підприємства; незабезпечення будь-кому з тримачів акцій бути на зборах акціонерного товариства; неспроможність будь-кого з тримачів акцій тримати слово на зборах акціонерного товариства протягом часу, пропорційного числу акцій.

Всі акції — кожна — випускаються принципово на рівну суму, всякий випуск всяких *генеральних* акцій є підсудним.

Акціонер-співробітник акціонерного товариства одержує зарплату як працівник — і, по іншому фонду виплат, одержує дивіденди співрозмірно акціям залежно від успіхів підприємства. Зарплату працівника він одержує незалежно від успіхів підприємства — тобто, всякі премії належить цілковито відокремлювати від дивідендів (рівно одержуваних акціонерами).

Внутрішнє акціонерне товариство належить організувати як:

1. З урахуванням на яке майно випускаються.
2. В обсягу на 15–30% вищому, ніж число претендентів-працівників.
3. Без права продажу акції не співробітнику товариства.

Тоді:

1. Кожен працівник одержить акцію.
2. З миті одержання акції акціонер зможе продати акцію.
3. Існує можливість нагромадження акції.

4. Прийняття нових працівників на роботу має означати:
 - а. Можливість новим працівникам одержати акцію з резерву;
 - б. Можливість новим працівникам купити акцію з резерву.
5. Звільнення з підприємства означає зобов'язаність працівника від продати акцію підприємству, або іншим працівникам-акціонерам згідно вартості акції на час звільнення, — і оформлюється в межах трудового контракту — договору.
6. При хворобі працівника він одержує лікарняні законним чином і дивіденди співрозмірно власності на акції.

Працівники, які приносять на підприємство власні інструменти — фіксуючи їх власністю підприємства, — відповідно до вартості інструментів на час принесення одержують акції.

Працівники, які звільняються з підприємства, при забиранні раніше принесених і переданих у порядкування підприємством інструментів віддають підприємству безоплатно відповідну вартості в даний час інструментів кількість акцій.

Структура внутрішнього акціонерного товариства головними сутностями вписується в національне господарювання України, чого добиваються представники Римського клубу [1].

Список використаних джерел і літератури

1. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. — К. : Наукова думка, 1990. — 208 с.

УДК 658.7.011.1

Н. В. Мацеєва, П. О. Науменко
*Криворізький економічний інститут
ДВНЗ КНЕУ імені В. Гетьмана (Кривий Ріг)*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі акцентовано увагу на важливості стратегічного підходу до формування системи матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу; визначено її мету, принципи та цілі. Розглянуто моделі організації закупок на підприємствах; проаналізовано методіку матеріально-технічного забезпечення на українських гірничовидобувних підприємствах.

В сучасних умовах посилення конкуренції та загальної тенденції до глобалізації ринків сировини, питання ефективності матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) постає особливо актуальним. Налагоджена система МТЗ дозволяє вирішити такі нагальні питання для українських підприємств, як зниження собівартості продукції, зменшення втрат виробництва, підвищення якості товару, зменшення енергоємності виробництва та його екологізація.

Питанням матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу приділяли увагу такі вчені, як Р. А. Фатхутдінов, О. Ю. Жданов, А. І. Баскін, Г. І. Вардакян, К. Є. Кузнецов, Є. А. Голіков, Л. Б. Миротін, О. В. Маяков, Г. Кобринський, А. І. Ковальов, Д. Уотерс, В. Є. Москалюк, О. М. Тридід, Р. Р. Ларіна, В. П. Пилипчук, М. А. Окландер.

У своїх працях більшість з них розглядають матеріально-технічне забезпечення як вид комерційної діяльності щодо забезпечення матеріально-технічними ресурсами процесу виробництва, здійснюваної, як правило, до початку виробництва. Але в сучасних умовах, до питань МТЗ варто підходити ширше, як до системи управління закупівельним комплексом зі своїми підрозділами, стратегією та цілями які повинні узгоджуватись із загальноринковими цілями підприємства. Система МТЗ повинна включати в себе організацію та проведення закупівель, доставку сировини, матеріалів та комплектуючих до виробничих підрозділів фірми, управління запасами та інше [1, с. 1]. Підпорядковуючись основній стратегії підприємства, управління комплексом МТЗ має максимально сприяти досягненню цілей, що стоять перед фірмою. Закупівля є лише одним з елементів системи управління [2, с. 185].

МТЗ в сучасній моделі маркетингового управління підприємством (Рисунок 1) повинно відігравати роль допоміжного інструмента по досягненню цілей фірми. Таким чином, фірмові цілі формують не тільки загальну корпоративну стратегію, а й безпосередньо впливають на організацію та управління матеріально-технічним забезпеченням в цілому. Стратегія МТЗ має підпорядковуватись корпоративній стратегії фірми, що дозволить розробити основні напрямки роботи тендерного відділу, логістики та складського господарства. Стратегія МТЗ, розроблена виходячі із загальнокорпоративної стратегії, дозволяє значно скоротити витрати пов'язані з закупівельною діяльністю, що безумовно полегшить підприємству шлях до його цілей.

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

В роботі розглянуто місце маркетингового менеджменту в управлінні виробничо-комерційною діяльністю промислових підприємств. Запропоновано шляхи удосконалення на основі запровадження структурних перетворень і системних підходів до управління збутом.

В сучасних умовах глобалізації економіки, формування і становлення в Україні ринкових відносин, які характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, жорстким конкурентним тиском, швидкими темпами інноваційного розвитку, стратегічною задачею підприємства стає найбільш повне використання можливостей, які надає маркетинговий менеджмент. Підприємства важкої промисловості, характеризуються великим товарообігом, а однією з найвагоміших характеристик є робота з ринком кінцевого споживача, платоспроможність якого, на жаль, дуже низька. Саме на таких підприємствах набуває великого значення оптимально побудована система маркетингового менеджменту.

Проблеми системи управління маркетингом на промислових підприємствах розглядали такі вчені як Ж.-Ж. Ламбен, Дж. О'Шонессі, Г. Армстронг, Ф. Котлер, Д. Сондерс, М. Портер, А. А. Томпсон, К. Уолт, П. Друкер, Ф. Дональд, Р. Леманн, С. Рассел, Е. Голубков, І. Х. Башіров, Т. П. Данько, М. А. Конопляникова та ін. Окремі питання маркетингового управління розглянуті в працях О. А. Новікова, А. О. Старостіної, В. В. Щербакова та ін.

Сучасний стан маркетингового управління на промислових підприємствах реалізується перш за все через управління збутом. Важливою передумовою забезпечення ефективності збутової діяльності промислового підприємства є наявність стратегії розвитку а також підпорядкованість цій стратегії всіх інших локальних (цінових, продуктових, комунікаційних та збутових стратегій). Таким чином, вдається поєднати управління збутом з усіма складовими процесу управління та результатами виробничо-комерційного циклу. Маркетингове управління дозволяє вписати підприємство не тільки в ринкову систему збуту, а і в економічну структуру бізнесу.

Вдале використання системи маркетингового менеджменту на підприємстві дозволяє ефективніше задовольняти потреби, завдяки обміну й отримувати запланований результат. Орієнтація на кінцевий результат дозволяє підприємству забезпечити тісний зв'язок з партнерами. Комерційний успіх підприємства багато в чому визначається тим, як вдало вибрані канали реалізації виготовлених товарів, форми і методи збуту, або чи достатнім є асортимент і рівень якості наданих підприємством послуг, що супроводжують продаж продукції. Система маркетингового управління дозволяє промисловим підприємствам на ринку збуту досягти потрібної віддачі від споживачів шляхом задоволення їхніх потреб. І як наслідок — збільшення попиту, відповідно і збільшення обсягів збуту. Використання маркетингового менеджменту забезпечує підприємствам тісний взаємозв'язок з партнерами. Тому в галузі формування партнерських відносин маркетинговий менеджмент має виключно велике значення.

Маркетингова діяльність всіх учасників на ринку збуту активно сприяє товарно-грошовому обміну, виявляючи потреби, і направляючи потоки в системі «товар-гроші» назустріч один одному: перший потік направлений до споживача і несе максимальне задоволення з урахуванням всіх побажань, а другий потік направлений від споживача і несе корисність для підприємств у вигляді грошей або їх еквівалентів (рис. 1) [1, с. 51].

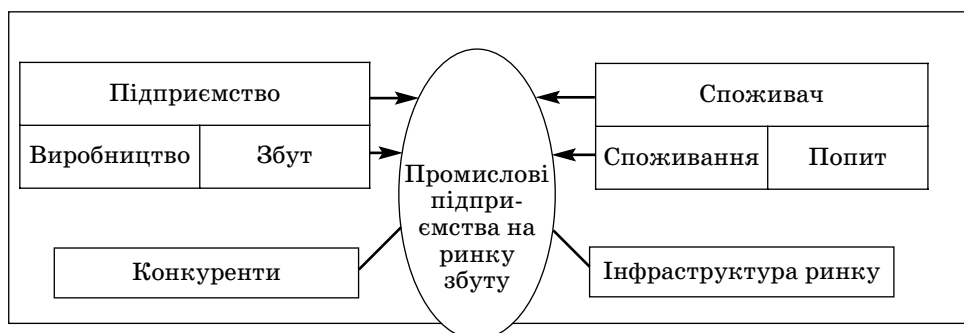


Рис. 1. Взаємодія суб'єктів маркетингової системи на ринку збуту

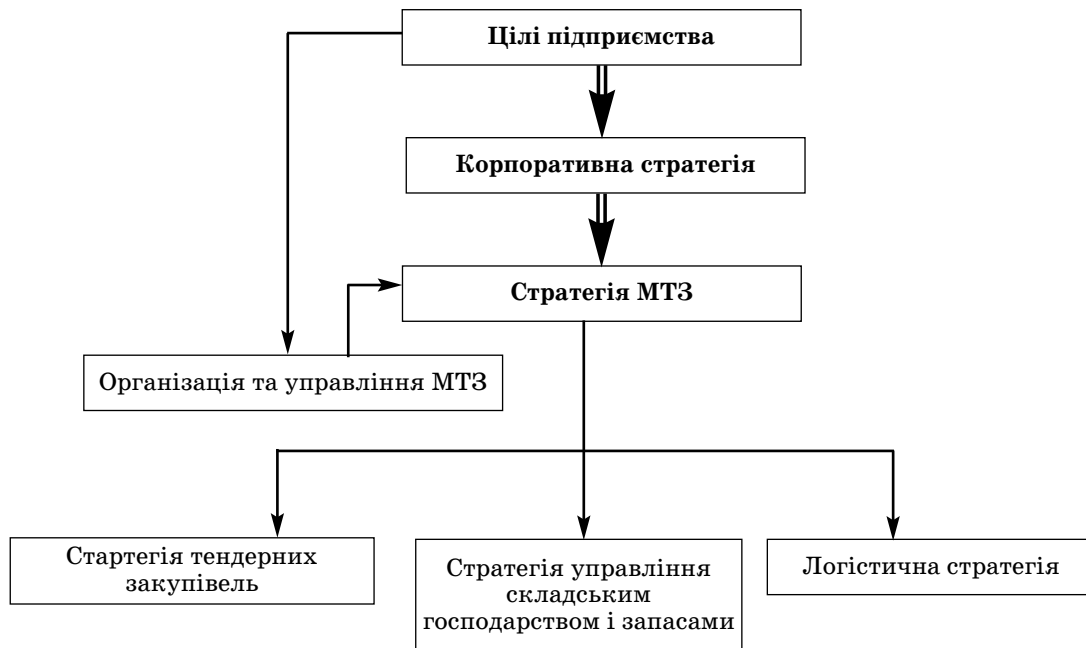


Рис. 1. Місце системи МТЗ в сучасній моделі маркетингового управління підприємством

Матеріально-технічне забезпечення підприємства має базуватися на принципах відкритості і прозорості, підзвітності та відповідальності, конкурентності, рівності та справедливості, ефективності та обґрунтованості. Система витрат на управління комплексом МТЗ має лежати в площині загального бюджету маркетингу. Структурно, закупки можуть проводитись на основі трьох моделей: централізованої (коли створюється окремий відділ у структурі фірми), децентралізованої (коли кожен підрозділ сам займається веденням закупок) та розподільної (коли кожна самостійна господарська бізнес-одиниця, що входить до складу холдингу чи корпорації самостійно веде закупки для себе) [3, с. 255]. Відповідно, підрозділи, що входять до системи МТЗ можуть характеризуватися різним рівнем самостійності у прийнятті рішень. Особливо, коли підприємство входить до складу холдингу чи корпорації.

На сучасному етапі розвитку економіки України, коли активно відбувається процес укрупнення, корпоратизації підприємств шляхом приєднання (поглинання) менших фірм більшими, материнські компанії шукають свій шлях гармонізації системи МТЗ зі стратегією корпорації в цілому. Так, на гірничовидобувному підприємстві ВАТ «ЦГЗК» (що входить до складу холдингу «Метінвест») тендерний відділ, що займається організацією та проведенням всіх закупівель фірми може сам проводити відбір кандидатур на поставки. Проте, відділ не повністю самостійний у прийнятті рішень, затвердження переможців тендеру належить до пріоритетів керівництва холдингу, яке приймає рішення виходячі з загальних цілей, що стоять перед материнською компанією. Таким чином, система МТЗ ВАТ «ЦГЗК» підпорядковується загальній стратегії холдингу і сприяє досягненню основних задач, що стоять перед ним. В той же час, маючи достатній ступінь самостійності, тендерний відділ може ефективно виконувати свої функції краще розуміючи потреби підприємства у сировині, матеріалах та комплектуючих.

Отже, для потужних українських підприємств, зокрема корпорацій та холдингів, доцільно підходити до питань МТЗ як до цілісної системи, що підпорядковується стратегії та цілям підприємства. На основі вироблених принципів роботи комплексу забезпечення, господарським підрозділам холдингів та корпорацій можна надати певний ступінь свободи у прийнятті рішень, що відповідав би загальним пріоритетам компанії. Поєднавши практичні знання менеджерів конкретного підприємства з суворим контролем процесу МТЗ з боку материнської компанії можна досягти найліпших результатів роботи.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» — www.zakon1.rada.gov.ua
2. Жданов А. Ю. Управление закупками с использованием конкурсных процедур: технология внедрения и организации: монография / А. Ю. Жданов. — М. : КНОРУС, 2007. — 288 с.
3. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред. В. Є. Москалюка. — К. : КНЕУ, 2005. — 384 с.

Сучасний стан розвитку ринків підприємств важкої промисловості характеризується перерозподілом власності, що веде до змін сфер впливу, коли підприємства крупного бізнесу поглинають інші, утворюючи потужні корпоративні та холдингові структури. Формування системи маркетингового менеджменту на підприємствах малого бізнесу полягає в необхідності самостійного обрання власної тактики та стратегії, розробку стратегічних цілей і планів підприємства, створення налагодженої системи «зворотного» зв'язку з покупцями товарів, формування гнучких організаційних структур управління та ін [2, с. 30].

На підприємствах, які входять до складу фінансово-промислових груп, система маркетингового менеджменту спрямована на виконання лише оперативних функцій. В той же час управлінські структури холдингів регулюють всі матеріальні, фінансові потоки; здійснюють дослідження ринку з метою виявлення загроз і можливостей для компанії в цілому; розробляють товарну, цінову, комунікаційну та розподільчу політики, включаючи формування каналів розподілу та визначення переліку споживачів і партнерів; здійснюють діагностику конкурентоспроможності корпорації; формують принципи обліку і контролю маркетингової діяльності; визначають стратегії і цілі підприємств що входять до фінансової групи.

Як приклад можна навести підприємство ВАТ «Південний ГЗК», що займається видобутком та збагаченням залізних магнетитових кварцитів та виробництвом залізорудного концентрату та доменного агломерату, яке входить до складу корпорації «Метінвест Холдинг». Система маркетингового менеджменту на «Південному ГЗК» підпорядкована загальній стратегії холдингу. Підприємство не формує власної стратегії розвитку, виробничо-комерційні цілі узгоджує з цілями бізнесу Холдингу. Окрім цього, система маркетингового менеджменту «Південного ГЗК» орієнтована на виконання переважно оперативно-управлінських функцій, пов'язаних з виробництвом та відвантаженням продукції.

На рис. 2 наведена система вертикальної інтеграції підприємств групи «Метінвест Холдинг» [3].

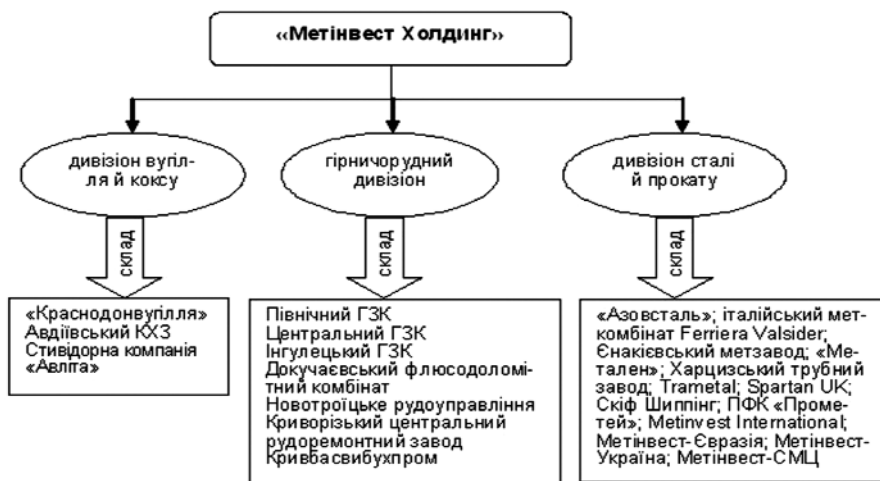


Рис. 2. Схема вертикальної інтеграції підприємств групи «Метінвест Холдинг»

Дана система управління для підприємства «Південний ГЗК» має ряд переваг та недоліків. Основною перевагою є забезпечення стійкого стану на ринку важкої промисловості, можливість розширення експортних можливостей, утримання конкурентних позицій на ринку, охоплення нових сегментів залізорудної продукції, збільшення частки міжнародного ринку, обсягів продажу, прибутку тощо. В той же час, існуюча система маркетингового управління не дозволяє реалізовувати власну ініціативу ВАТ «Південного ГЗК», стримує його активність на ринках збуту, не дозволяє оперативно реагувати на зміни попиту на ринках збуту.

Саме маркетингове управління дозволяє підприємству значно покращити свої позиції на ринку, шляхом створення і підтримки вигідних обмінів з цільовими споживачами та налагодження тісних взаємовигідних стосунків з партнерами. Запровадження ефективної системи маркетингового менеджменту дасть можливість підприємству позбутися багато проблем, які виникають при вирішенні того чи іншого питання.

Список використаних джерел

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Пер. с англ; Под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб, 2009. — С. 47–59.
2. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. — К. : КНЕУ, 1998.
3. www.experts.in.ua

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ

У роботі розглянуто нормативно-правову базу та методи державного регулювання цін, а також наведено моделі формування цін різних суб'єктів господарської діяльності щодо продовольчих товарів, які є об'єктами державного регулювання.

Кризові явища, що відбуваються в економіці України останні два роки викликали низку негативних процесів, серед яких варто відзначити зниження платоспроможного попиту та підвищення загального рівня інфляції. Для виправлення цих негативних наслідків державні органи управління в межах своїх повноважень застосовують державне регулювання цін. Основними завданнями державного регулювання цін є стримання процесу інфляції, що досягається за допомогою встановлення максимального граничного рівня націнки на товари для підприємств торгівлі, встановлення граничного рівня рентабельності товаровиробників, блокування цін та відкриття доступу до споживання товарів усім верствам населення, незалежно від їх рівня життя та соціального статусу за допомогою встановлення граничних цін на товари першої необхідності та надання податкових пільг підприємствам-товаровиробникам.

Основними органами державної влади, що виступають суб'єктами державного регулювання цін в Україні, сьогодні виступають: Міністерство економіки України; Міністерство аграрної політики України; Антимонопольний комітет України; органи виконавчої влади та виконавчі органи місцевих рад, Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій; Державна інспекція з контролю за цінами Міністерства економіки України.

Основні нормативно-правові акти, що визначають засади державного регулювання є Закони України № 507-ХІІ від 03.12.1990 р. «Про ціни і ціноутворення» та № 1877-ІV від 24.06.2004 р. «Про державну підтримку сільського господарства України», Постанови Кабінету Міністрів України за № 1548 від 25.12.1996 р. (зі змінами) «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» та за № 373 від 17.04.2008 р. «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання». На місцевому рівні головами усіх обласних адміністрацій України також прийнято відповідні постанови щодо цінової стабілізації на соціально значимі продовольчі товари, шляхом встановлення граничних рівнів торговельних надбавок, розмір яких різняться у різних областях.

Державне регулювання ціноутворюючих факторів досягається кількома методами, серед яких: прямі та опосередковані. До прямих належать методи, які відображають безпосередній вплив держави на регулювання цін і тарифів виробників товарів і послуг: установлення фіксованих або граничних рівнів цін, декларування зміни ціни, введення граничних розмірів торговельно-збутової націнки, блокування цін, надання дотацій виробникам товарів; укладання договорів про ціни між державою та підприємствами тощо.

Опосередковані методи державного регулювання ціноутворюючих факторів спрямовані на непряме регулювання на макrorівні споживчого попиту і товарної пропозиції. Серед них методи, що стимулюють зростання доходів населення, отже, опосередковано підвищують сукупний платоспроможний попит в економіці; методи кредитно-грошового регулювання; методи, що стимулюють інвестиційний процес; методи протекціоністського по відношенню до вітчизняних підприємств розширення ринків збуту товарів українського виробництва; методи, що забезпечують розширення споживчого попиту на вітчизняні товари; методи, які шляхом податкового регулювання стимулюють зростання сукупного платоспроможного попиту, активізацію процесу капіталотворення, скорочення виробничих витрат тощо. Також опосередковано вплив на цінову ситуацію чинять здійснення товарних інтервенцій; обмеження імпорту певних продовольчих товарів та обмеження експорту певної продовольчої сировини та певних продовольчих товарів [1].

Виходячи з наведеного, формування відпускної ціни продовольчих товарів для споживача здійснюється на різних етапах виробництва та реалізації продовольчих товарів. Звідси можна розглядати ланцюг «Сільгоспвиробник — Виробник продовольчих товарів — Підприємство оптової торгівлі — Підприємство роздрібною торгівлі». Сільгоспвиробник забезпечує виробництво продовольчої сировини рослинного або тваринного походження. Виробник продовольчих товарів здійснює переробку продовольчої сировини у харчовий продукт (продовольчий товар). Підприємство оптової торгівлі забезпечує дистрибуцію готового продовольчого товару за регіонами

країни, а підприємство роздрібної торгівлі, у свою чергу, здійснює доведення продовольчого продукту безпосередньо до кінцевого споживача. Для забезпечення цінової стабільності у країні держава впливає на всі ланки ланцюга формування відпускної ціни продовольчого товару від виробництва продовольчої сировини до доведення готового продовольчого товару до споживача (табл. 1).

Таблиця 1

Об'єкти прямого державного регулювання цін під час формування відпускних цін

Суб'єкт цінових відносин	Об'єкт державного регулювання	Модель формування ціни
Сільгоспвиробник	Граничний рівень цін на зерно	$Ц_{вс} \leq Ц_{г}$ Ц _{вс} — ціна продовольчої сировини; Ц _г — граничний рівень цін на певний вид продовольчої сировини
Виробник продовольчих товарів	Граничний рівень рентабельності виробництва	$Ц_{в} = BC + Ba + Bz + Bf + П,$ $П = (BC + Ba + Bz + Bf) \times P$ де Ц _в — встановлена виробником ціна; P — норматив рентабельності виробництва продовольчого товару; П — сума прибутку; BC — планована виробнича собівартість продовольчого товару (у тому числі вартість продовольчої сировини); Ba — розподілені адміністративні витрати; Bz — розподілені витрати із збуту; Bf — плановані фінансові витрати, пов'язані з виробництвом продовольчого товару.
Підприємство оптової торгівлі	Оптово-відпускні ціни	$Ц_{о} = Ц_{в} + Н_{пз} + Т_{о}$ $Ц_{о} \leq Ц_{др}$ де Ц _о — оптово-відпускна ціна; Н _{пз} — постачальницько-збутова надбавка в межах граничного розміру; Т _о — транспортні витрати в міжміському сполученні при продажу (реалізації) під час надходження від виробника на відповідний товарний ринок; Ц _{др} — гранична оптово-відпускна ціна, що встановлена суб'єктом державного цінового регулювання
Підприємство роздрібної торгівлі	Граничні торговельні надбавки до оптової ціни виробника	$Ц_{р} = Ц_{о} + Н_{тр} + Т_{р}$ $Н_{тр} \leq Н_{гр}$ Ц _р — роздрібна ціна; Н _{тр} — торговельна (роздрібна) надбавка; Т _р — транспортні витрати в міжміському сполученні для продажу (реалізації) через роздрібну торговельну мережу. Н _{гр} — гранична торговельна надбавка на певний продовольчий товар

Таким чином, наведені у табл. 1 моделі формування цін різних суб'єктів господарської діяльності, що беруть участь у виробництві та доведенні продовольчих товарів до споживача наочно демонструють, що державні органи влади безпосередньо контролюють формування ціни на соціально значимі продовольчі товари на кожному етапі, тим самим, з одного боку гарантують їх доступність для різних верств населення, а з іншого — безпосередньо регулюють цінову політику різних суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

- Харакоз Л. В. Управління розвитком інституційного регулювання процесів ціноутворення / Л. В. Харакоз, О. М. Харакоз // Економічний простір. — 2008. — № 17. — С. 55–63.

УМОВИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ АВТООБСЛУГОВУЮЧОЇ СИСТЕМИ

У сучасних умовах господарювання актуальною задачею державного регулювання в Україні є стимулювання економічного зростання і створення умов для забезпечення стійкого економічного та соціального розвитку автообслуговуючої системи у регіонах України. Мета виробничих підприємств автомобільного транспорту — забезпечення населення й галузей економіки в автотранспортних засобах і підтримка їх у належному технічному стані з мінімальними витратами та максимальною ефективністю.

Розгляданням цього питання займалися такі вчені, як В. Є. Коначук, Д. М. Стеченко, Ю. Бицюра, В. Василенко, П. Гудзь, Г. Дейлі та інші.

Мета роботи полягає у поширенні та поглибленні знань щодо економічного зростання автообслуговуючих систем.

Підприємства з обслуговування автотранспорту забезпечують належний технічний стан автомобіля щодо його працездатності й максимальної технічної готовності до транспортного процесу з мінімальними витратами часу клієнтів на обслуговування й ремонт [3, с. 27]. До складу підприємств з обслуговування автотранспорту також належать торгівельні організації з продажу запасних частин, нових і комісійних автомобілів, агрегатів. Це пояснюється, по-перше, необхідністю обов'язкової передпродажної підготовки автомобіля, по-друге, доцільністю організації торгівлі супутніми товарами на підприємствах автосервісу.

З появою різних форм власності основні функції авторемонтних підприємств змінюються. Спостерігається децентралізація великих підприємств, що призводить до відокремлення технічного обслуговування від ремонту рухомого складу. Збільшується кількість малих спеціалізованих підприємств, що спеціалізуються на виконанні окремих видів робіт з технічного обслуговування й ремонту транспортних засобів або виготовленні запасних частин та вузлів для ремонту. Варто зазначити, що всі підприємства автотранспортної системи належать до сфери послуг, за винятком заводів з виробництва автотранспортних засобів і ремонту вузлів і агрегатів автомобілів — сфери матеріального виробництва. Розв'язання цих проблем неможливе без державного регулювання автотранспортної системи. У цьому зв'язку відзначимо, що ринкові відносини ніколи не існували без того або іншого ступеня державного регулювання: держава завжди формувала податкову політику, визначала правила функціонування суб'єктів ринкових відносин, встановлювала ті або інші обмеження та ін.

Як відзначено в роботі Л. О. Позднякової в цілому рівень розвитку транспортної системи ще не відповідає вимогам ринкової економіки і соціальної спрямованості розвитку економіки країни [4]. Це є наслідком того, що розвиток АТС супроводжується виникненням ряду проблем, до яких на думку більшості авторів належать [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]: недостатня спеціалізація парку рухомого складу. Так, в Україні тільки 50% парку складає спеціалізований рухомий склад, тоді як у країнах Заходу цей показник збільшився у сучасних умовах господарювання до 90%; незначна швидкість руху, що обумовлено, в першу чергу, незадовільним станом дорожнього покриття; недостатня регулярність руху, що пов'язано з відсутністю логістичних принципів доставки вантажів; відсутність правового захисту вітчизняного ринку автотранспортних послуг; задовільна якість обслуговування пасажирів; низький рівень взаємодії різних видів транспорту; складності з відновленням парку рухомого складу.

Коновою Г. А., Богомазовим В. А. [1, 2] розглянуті теоретичні основи механізму регулювання ринку транспортних послуг, запропоновано критерій вибору форми регулюючого впливу — оптимальне співвідношення попиту та пропозиції. В залежності від співвідношення попиту та пропозиції на сегментах ринку транспортних послуг, пропонується застосовувати ті або інші методи регулюючого впливу. Слід зазначити, однак, що вибір критерію повинний залежати від цілей регулювання, і не зводиться лише до досягнення балансу між попитом та пропозицією.

Таким чином можна зробити висновок, що виробничі підприємства автомобільного транспорту є самостійною галуззю господарства і належать до виробничої сфери. Їх метою є забезпечення населення й галузей економіки в автотранспортних засобах і підтримка їх у належному технічному стані з мінімальними витратами та максимальною ефективністю.

Список використаних джерел

1. Богомазов В. А. Государственное регулирование транспортной деятельности и стратегическое управление автотранспортным предприятием / В. А. Богомазов. — СПб. : СПбГИЭА, 1997. — 156 с.
2. Регулирование транспортной деятельности: уч. пособие / под ред. Г. А. Кононовой. — СПб. : СПбГИЭА, 1996. — 90 с.
3. Миротин Л. Б. Управление автосервисом: уч. пособие для вузов / Л. Б. Миротин. — М. : Экзамен, 2004. — 320 с.
4. Позднякова Л. О. Нові форми реформування транспортної системи України: монографія / Л. О. Позднякова. — Харків : Бізнес Інформ, 2006. — 214 с.
5. Бутова А. С. Проблемы управления транспортными системами: сб. науч. трудов / А. С. Бутова. — СПб. : СПГУВК, 2000. — 288 с.
6. Гончарук О. В. Управление транспортом: вопросы теории и практики / О. В. Гончарук. — СПб.: Наука, 1994. — 219 с.
7. Інвестиційний потенціал у логістиці: на прикладі автотранспорту / [К. Е. Фесенко, Л. Г. Зайончик, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов]. — К. : Наук. світ, 2002. — 259 с.
8. Бобровник В. Комплексна маркетингова діагностика систем управління автотранспортними підприємствами / В. Бобровник // Економіст. — 2002. — № 2. — С. 48–51.
9. Третя Всеукраїнська нарада працівників пасажирського автомобільного транспорту // Автошляховик України. — 2008. — № 4. — С. 2–5.
10. Вербицька В. І. Планування бюджетної підтримки підприємств міського пасажирського транспорту (на прикладі автобусного транспорту м. Харкова): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 — організація управління, планування і регулювання економікою / В. І. Вербицька. — Харків, 2002. — 21 с.
11. Редзюк А. М. Сучасний стан і перспективи розвитку автотранспорту / А. М. Редзюк, В. Ф. Штанов // Автошляховик України. — 1998. — № 1. — С. 2–7.

УДК 378.147

Н. Я. Далюк

*Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янука (Рівне)*

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДИСТАНЦІЙНИМ НАВЧАННЯМ У СУЧАСНИХ ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ

В роботі розглянуто механізм управління дистанційною освітою в сучасних умовах. Запропоновано принцип системності дистанційного навчання, починаючи з середньої школи та закінчуючи підвищенням кваліфікації з метою забезпечення конкурентних переваг учня (студента, працівника).

«Освіта упродовж всього життя» — цей лозунг Болонського процесу передбачає безперервність навчання, починаючи із дошкільної освіти та завершуючи вищою. З кожним роком все більша кількість старшокласників відчуває потребу в поглибленій підготовці з конкурсних дисциплін для успішного складання тестів зовнішнього незалежного оцінювання знань, що значно підвищує шанси вступу до певного ВНЗ. Така підготовка успішно здійснюється в системі доуніверситетського навчання (на підготовчих курсах, в елітарних школах, підготовчому відділенні), яка функціонує майже в усіх вищих навчальних закладах України.

За словами директора Фонду «Ефективного управління» Наталії Ізосімової: «Умови сучасного світу динамічно змінюються. І коли ми говоримо про адекватний вимогам сучасності рівень знань, то маємо на увазі не обсяг останніх, а здатність людини постійно навчатися, швидко знаходити правильну інформацію, синтезувати її та правильно застосовувати на практиці».

Намагаючись підвищити конкурентоспроможність своїх випускників, сучасний навчальний заклад повинен більш ретельно відбирати абітурієнтів при вступі, створити необхідні умови для ефективного навчання студентів, сформувавши систему оцінки і контролю за отриманими знаннями і навиками, а також створити дієву систему мотивації студентів для розвитку власного наукового і творчого потенціалу.

Отже, постає, на нашу думку два важливих питання: як забезпечити конкурентоспроможного випускника середньої школи для подальшого навчання та як підвищити свою конкурентоспроможність випускнику, який виходить на ринок праці?

Підготовка абітурієнтів в системі доуніверситетського навчання має бути націлена на:

➤ поглиблену математичну, фізичну (хімічну) підготовку, яка наближена до рівня вимог до студентів I курсу всіх факультетів університету;

- підвищений рівень комп'ютерної та інформаційної підготовки;
- надання можливості поглибленого вивчення української мови;
- надання можливості поглибленого вивчення спеціальних або профілюючих дисциплін для вступу на окремі напрями, таких як технічне креслення, основи комп'ютерної графіки, основи економіки, біологія, англійська мова, фізичне виховання тощо;
- багатопрофільна спрямованість університетського навчання обумовлює можливість одержати підготовку за всіма конкурсними дисциплінами, а також набути додаткову підготовку з дисциплін, що вивчаються у середніх навчальних закладах і потрібні для подальшого вивчення на 1–2 курсах університету;
- підготовка абітурієнтів з дисциплін зовнішнього незалежного оцінювання передбачає не тільки закріплення та поглиблення знань, передбачених шкільною програмою, що є головною метою навчання, але й знайомство майбутніх студентів з особливостями навчання з конкретної спеціальності;
- підготовка абітурієнтів у системі доуніверситетського навчання дозволяє їм також перевірити адекватність вибору майбутньої професії, закріпити мотивацію до навчання, або своєчасно обрати іншу спеціальність;
- висока якість підготовки до вступу в університеті гарантована залученням до викладання висококваліфікованого професорсько-викладацького складу.

Глобальною проблемою національного ринку праці є його функціонування в умовах набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі, у тому числі проблема конкурентоспроможності національної робочої сили та зайнятості в Україні іноземців.

Окрім того, система освіти України, включаючи вищу професійну освіту, орієнтована на інтеграцію в європейський освітній простір, що вимагає упровадження нових технологій професійної підготовки кадрів. За таких умов, як зазначає Н. Г. Ничкало, потрібен новий підхід, згідно з яким освіта у XXI столітті спрямовується на забезпечення неперервності в усіх ланках навчання, створення необхідних умов для доступу кожної людини до оволодіння новими знаннями, цінностями, відносинами, компетенціями і вміннями [4, с. 42].

На нашу думку, саме використання дистанційного навчання допоможе випускникам здобути ще одну конкурентну перевагу як при вступі до навчальних закладів 3-4 рівнів навчання так і на ринку робочої сили.

Процес євроінтеграції передбачає створення загальноєвропейського освітнього і наукового простору на основі розроблених єдиних критеріїв і стандартів у галузі освіти та науки з метою визнання періодів та термінів підготовки фахівців з вищою освітою, що сприятиме співробітництву між вищими навчальними закладами Європи, мобільності викладацького складу та студентів. Саме завдяки дистанційному навчанню вітчизняний студент може вивчати окремі курси за кордоном, які будуть зараховані тим вузом, який буде видавати диплом випускникові.

Для підвищення ефективності навчання конкурентоспроможних фахівців в умовах інформаційного суспільства, формування професійних компетенцій у майбутніх фахівців, актуальним нині стає використання електронних підручників, які доповнюють традиційні форми навчання. Як зазначають дослідники, основний зміст «електронного комп'ютерного підручника» має містити: опорний конспект, конспект лекцій, деталізований курс; в окремих розділах може бути розміщений матеріал для поглибленого вивчення [1].

Варто звернути увагу на особливе місце дистанційного навчання при отриманні другої вищої освіти. Як правило, її здобувають люди, які прагнуть отримати конкурентні переваги на ринку праці та чітко усвідомлюють не тільки необхідність отримання диплому, а й необхідність володіння конкретними знаннями та навичками. Про жвавий інтерес і нагальну необхідність нормативного вирішення цього питання свідчать результати проведеного 21 жовтня 2010 року на базі КІП наради-семінару по обговоренню Положення про дистанційне навчання у закладах післядипломної освіти.

За підрахунками спеціалістів, перепідготовка та підвищення кваліфікації зумовлена тим, що знань, отриманих у вузі, достатньо на перші 3-5 років, а кваліфікація працівників може бути втрачена кожні 10 років.

У нестабільному підприємницькому середовищі зростає розрив між якістю робочої сили, що її потребує працедавець, і кваліфікацією здобувачів робочих місць. Існує ризик звільнення через невідповідність працівника вимогам робочого місця, оскільки в період кризи прискорюється моральне старіння знань. За цих умов, необхідним є підвищення мобільності кадрів через систему підвищення кваліфікації. Дистанційна форма підвищення кваліфікації дозволить зберегти робоче місце і отримати необхідні для продуктивної трудової діяльності знання та уміння.

Список використаних джерел

1. Гуревич Р. С. Інформаційно-телекомунікаційні технології в навчальному процесі та наукових дослідженнях: Навч. Пос. / Р. С. Гуревич, М. Ю. Кадемія — Київ–Вінниця : ТОВ «Планер», 2005. — 36 с.
2. Кремень В. Г. Неперервна професійна освіта: проблеми, пошуки, перспективи: Монографія / За ред. І. А. Зязюна — К. : Віпол, 2000. — 613 с.
3. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Пер. з англійської. — К. : «К. І. С. », 2005. — 466 с.
4. Ничкало Н. Г. Сучасні світові тенденції, українські реалії та перспективи наукового забезпечення якісної освіти / Якісна освіта в багатоетичному суспільстві: Матеріали регіонального семінару. К. : Сфера, 2004. С. 35–45.

УДК: 658.8:339.138:334.722.012.64

Н. М. Гуржій

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (Донецьк)

МАРКЕТИНГОВЕ СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ БІЗНЕСУ ФІРМИ

В роботі розглянуто процес розробки маркетингових стратегій в розрізі елементів комплексу маркетинг, що дозволить підприємствам своєчасно адаптуватись до змін в маркетинговому середовищі та отримати довгострокові конкурентні переваги.

Стратегічне управління — багатоплановий, формально поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратеги, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи і окремі частини, та маркетинговим середовищем, а також досягненню встановлених шлей.

У зв'язку з цим формування маркетингових стратегій — один із найскладніших етапів процесу маркетингу. Здійснення маркетингових аналізів для подальшої розробки цілей, опрацювання стратегій призводить до найкращих результатів. Це досить складно в умовах постійної зміни факторів маркетингового середовища, накопичення і розгляд даних про діяльність підприємства важливо проводити на динамічній основі. Дотримання основних вимог маркетингового аналізу дає змогу на кожному відрізку часу мати необхідну інформацію для контролю або коригування маркетингової стратегії.

Враховуючи вищевикладене, основне завдання стратегічного управління портфелем бізнесу має полягати в оцінці становища і перспектив кожного стратегічного господарського підрозділу у складі портфеля бізнесу фірми. Окремі питання щодо прийняття певних управлінських рішень на підставі аналізу бізнес-портфеля фірми висвітлені в роботах А. Н. Градова, Е. П. Голубкова, Б. Н. Кисельова, Н. В. Куденко, С. М. Ілляшенка, О. С. Телетова та ін.

Як показали дослідження, для більшості підприємств характерна недостатня управлінська цінність цілей, відсутність стратегічних цілей. Це зумовлене тим, що у якості цілей підприємство встановлює такі, як: «максимізація прибутку», «підвищення ефективності», збільшення збуту і т. д., тобто вони не містять кількісних показників і тимчасових обмежень. Разом з тим, цілі повинні витікати з місії, бути кількісно вимірними, встановлюватися в конкретних часових рамках. Пріоритетне значення при цьому повинні мати стратегічні цілі. Однак на практиці стратегічні цілі часто не встановлюються. Тому, в умовах маркетингової орієнтації підприємствам потрібно брати на озброєння концепцію стратегічних намірів, яка передбачає не тільки встановлення стратегічних цілей, але і визначення конкурентної позиції підприємства, типу стратегії, а також конкурентних стратегій [1].

Встановлюючи тип стратегії, підприємству потрібно визначити, чи буде вона проактивною — встановлювати цілеспрямовані дії або реактивною — буде передбачати реакцію підприємства на непередбачені зміни, або буде комплексною, що включає і перший і другий тип. Незалежно від типу обраної стратегії, вона повинна забезпечувати соціальну адаптацію підприємства і тільки на цій основі повинні бути вибрані конкурентні стратегії.

Вибір конкурентних стратегій повинен здійснюватися на основі побудови стратегічної піраміди, що передбачає ув'язку корпоративної, ділової стратегії з функціональними і операційними стратегіями. Причому, стратегія для будь-якого організаційного рівня повинна базуватися на можливостях і сильних сторонах підприємства з урахуванням стратегічних проблем, що витікають із загроз з боку зовнішнього середовища і слабких сторін підприємства.

Тобто розробці стратегії повинно передувати встановлення співвідношення: стратегія — середовище. Для чого кожному підприємству необхідно розробляти матрицю відповідності стратегії ринковому середовищу і кон'юнктурну матрицю, де відображається відповідність кожного елемента стратегії кожному чиннику кон'юнктури [2].

Такий підхід забезпечить досягнення двох важливих аспектів: задоволення запитів споживачів і реалізацію конкурентних переваг. У торговельних підприємствах пріоритетне значення мають маркетингові функціональні стратегії: товарна, цінова, стратегія розподілу, збутова, комунікаційна та кадрова. Всі вони повинні забезпечити інтегровану маркетингову підтримку стратегічних ініціатив всього підприємства в цілому, тобто повинні сприяти реалізації ділової стратегії маркетингового управління підприємством.

Подальші елементи підсистеми стратегічного маркетингу складають модель формування маркетингової стратегії. Висуненню цілей підприємства повинен передувати вибір стратегічних напрямів розвитку маркетингової діяльності: виживання, стабілізація, зростання, поєднання вказаних напрямів.

Основою для вибору того або іншого напрямку розвитку повинна бути узагальнююча матриця SWOT, побудована на основі маркетингових досліджень. При цьому найбільше значення в кожному з полів «Слабкість і Можливості» (СЛВ), «Слабкість і Загрози» (СЛУ), «Сила і Можливості» (СiМ), «Сила і Загрози» (СiЗ) (отримане шляхом перемноження відповідних чинників) свідчить про те, який стратегічний напрям розвитку маркетингової діяльності найбільш переважно для підприємств, що досліджуються. Таким чином, важливим базисним елементом стратегічного маркетингу є встановлення ієрархія його цілей.

Після вибору стратегічного напрямку розвитку маркетингової діяльності потрібно перейти до встановлення ієрархії цілей маркетингової діяльності, основними з яких є: зростання обсягів продажу, забезпечення довгострокових конкурентних переваг. Далі слід розробка портфелю маркетингових стратегій в розрізі елементів комплексу маркетингу та їх впровадження.

Стратегічний маркетинговий контроль повинен здійснюватися систематично. Відповідно до результатів контролю повинні вноситися корективи в маркетингові стратегії.

Виходячи з необхідності рішення вище перелічених задач, в процесі розробки стратегії повинна здійснюватися: оцінка потенціалу фірми, її можливостей і ресурсів для досягнення загальних цілей; аналіз внутрішніх чинників, що забезпечують зростання і зміцнення позицій фірми: комерційних, технологічних, соціальних; аналіз зовнішніх чинників, що вимагають вживання заходів, направлених на пристосування до умов, що змінюються і ситуацій, що виникли; оцінка альтернативних напрямів діяльності фірми і вибір оптимальних варіантів для досягнення поставлених цілей; прийняття рішень, взятих за основу при розробці довгострокових планів функціонування і розвитку фірми [3].

Отже, формування стратегії — складний управлінський процес. Не кожна компанія може дозволити собі розробити стратегію, оскільки розробка стратегії вимагає великих фінансових вкладень і не приносить негайних результатів.

Але в умовах безперервної мінливості зовнішнього середовища, що особливо актуально для російських компаній, зростає важливість розробки стратегії компанії, яка дозволить їй встигати за змінами, що відбуваються в її зовнішньому оточенні.

Без ефективної стратегії організація не може створити умови для фінансових успіхів як на майбутніх, так і на сьогоднішніх ринках. Стратегія повинна визначити, як організація може випередити конкурентів, тобто як діяти оперативніше, масштабніше за них. Без стратегії будь-яка організація завжди буде на другорядних ролях, підстроюючись під дії суперників і реагуючи в захисних цілях на їх ініціативи. Вироблення правильної і грамотної маркетингової стратегії і її впровадження допоможе багатьом вітчизняним компаніям успішно брати участь в конкурентній боротьбі, яка поступово у нас в Україні набуває міжнародного характеру.

Список використаних джерел

1. Родионова В. Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. / В. Н. Родионова, Н. В. Федорова. — М. : ИНФРА-М, 2007.
2. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: Курс лекций. / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. — М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н. И. Алмазовой. — М. : ООО «Издательство Проспект», 2004.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО НАВЧАННЯ КЕРІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ

У роботі розглядаються методи й прийоми, що використовуються при навчанні й консультуванні керівників і фахівців підприємств у сучасних умовах

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність компанії в першу чергу зв'язують із якістю управління. Навчання керівників є одним із самих значних ресурсів у підвищенні ефективності роботи організації.

Потреба в навчанні керівного складу українських підприємств сьогодні стала особливо гострою. Серед нинішніх керівників, що працюють у різних галузях економіки, сьогодні не так багато людей, які одержали спеціальну підготовку в сфері управління. Тому багатьом керівникам часто доводиться здійснювати управління не на основі знань у сфері менеджменту, а керуючись переважно інтуїцією, здоровим глуздом і методом проб і помилок.

Навчання керівників передбачає оптимальне сполучення теорії із практикою, формування й удосконалювання професійних умінь і навичок, вивчення передового досвіду й, нарешті, створення необхідної бази для командної роботи й самостійного поглиблення знань, що досягається через широке використання методів активного навчання.

Виклад інформації у вигляді лекції з наступними відповідями на питання аудиторії дотепер залишається необхідним і потенційно ефективним методом навчання у випадках, коли: лекція є джерелом поширення фактичної інформації; досліджуваний матеріал не може сприйматися легко в жодній іншій формі; лектор є експертом у певній області й має великі знання, яких немає в слухачів; лектор користується довірою як джерело інформації; при такому способі подачі матеріалу заощаджується час, який слухачі можуть витратити з більшою користю для себе [1, с. 77].

Метод конкретних ситуацій заснований на наступному ствердженні: розуміння механізмів господарювання й професіоналізму можна домогтися шляхом розгляду, вивчення й обговорення конкретних ситуацій.

У загальному виді алгоритм даного методу наступний: слухач одержує текст із описом конкретної організаційної проблеми; його просять вивчити ситуацію в домашній обстановці й намітити оптимальне рішення; потім слухачі об'єднуються в невеликі групи, обговорюють достоїнства й недоліки запропонованих рішень і намагаються встановити, яким законам підкоряється дана ситуація. У більшості випадків не існує єдино вірного рішення. Одночасне існування декількох альтернативних рішень і можливість вибору формують у слухача певну гнучкість підходу до розгляду організаційних проблем. Перед ним виникає завдання не стільки знайти єдину відповідь, скільки поставити правильні й корисні питання, які можуть припускати існування декількох альтернативних рішень.

Застосовувані ділові ігри по суті є методом конкретних ситуацій у дії. Замість того, щоб «обговорювати» можливий розвиток ситуації, слухачі одержують певні ролі й спілкуються один з одним, виступаючи від імені конкретної діючої особи — учасника даної ситуації.

Даний метод дає гарну можливість застосувати отримані знання в умовах близьких до реальних, відчутти, «що відбувається, коли відбувається ось це». Він дозволяють слухачеві глянути на проблему з нової для себе точки зору, а також підвищує інтерес, надають заняттям певну динаміку, завдяки чому слухачі можуть змінити своє відношення до тих або інших питань. Тобто, ділова гра дозволяє слухачам відчутти себе в реальній управлінській ситуації й перепробувати все, що завгодно, без страху зробити помилку [2, с. 158].

Підходи до навчання дорослих людей засновані на високому рівні взаємодії й активності слухачів, які проявляють більше розуміння й краще сприймають нові ідеї в процесі конструктивної дискусії.

Найпоширеніша форма дискусії — це дискусія із групою. Це ситуація, у якій перед аудиторією ставиться продумане навідне запитання, і слухачі пропонують відповідь. Цей діалог проходить у цілеспрямованому руслі поки більшість моментів, які повинні бути розглянуті, не будуть виявлені й чітко пояснені.

Мозковий штурм — це така процедура, коли всій групі або декільком малим підгрупам у межах групи надається тема, питання або проблема й пропонується порівняти можливі ідеї, відповіді й рішення. При використанні даної форми інтерес полягає не стільки в якості, скільки в кількості ідей.

Дискусія також може бути полегшена, якщо використовувати маленькі групи від 3 до 7 слухачів, які створюються для обговорення певної проблеми або теми й виявлення найкращих можливих рішень і відповідей. На відміну від мозкового штурму тут перевага надається якості ідей. Кожна група може працювати над тими самими завданнями або одержати унікальне рішення.

Дискусія в групі може проводитися за допомогою попарного розділення коли кожного слухача просять розглянути на папері певну проблему або тему й висловити свої ідеї або думки. Потім кожний слухач об'єднується в парі з іншим і вони обговорюють свої відповіді й намагаються знайти краще рішення. Даний метод забезпечує швидкий і легкий спосіб різноманітиту ситуацію в групі. Завдяки тому, що використовується письмова складова, є час спокійно подумати, таким чином, це може бути використане як перехід або міст між активним обговоренням і вдумливим висновком для групи [3, с. 120–121].

Крім того, можливий вільний обмін думками між слухачами, коли виступи не зобов'язані проходити через ведучого дискусії, але передбачається абсолютно неформальне, нерегламентоване обговорення.

Бізнес-симуляція являє собою учбово-методичний комплекс на основі комп'ютерної моделі ринку для навчання керівників і фахівців підприємств. Тренінг із використанням бізнес-симуляції дозволяє відпрацьовувати навички прийняття рішень (стратегічних, операційних, логістичних, кадрових), стратегічного планування, тайм-менеджменту, раціонального використання ресурсів (фінансових, виробничих, персоналу). Даний метод дозволяє учасникам досягти системного розуміння бізнесу, набути яскравий і наочний досвід, проаналізувати його, зробити висновки, впровадити висновки на практиці, побачити результати.

Дні поля — це одна з форм демонстрації результатів освітнього або консультаційного проекту, які найчастіше являють собою практичні семінари керівників і фахівців підприємств певних галузей. Тут обмінюються досвідом, знайомляться з новими технологіями, вивчають новітню техніку й т.п.

Дні поля, проведені в певній послідовності, можуть бути присвячені одному проекту або виду діяльності або включати різні теми й аспекти в рамках освітніх програм, що викликають інтерес керівників і фахівців аграрних підприємств. У визначені проектом дні учасники зможуть відвідати демонстраційні поля й одержати кваліфіковану консультацію по їхніх питаннях, що цікавлять [3, с. 151].

Індивідуальні консультації, коли слухачі персонально бажають одержати пораду консультанта, сприяють якнайшвидшому засвоєнню й впровадженню практичних рекомендацій. Вони можуть проводитися до або після зборів групи, на підприємстві або в аудиторії, безпосередньо при зустрічі, по телефону або поштою. Даний підхід передбачає визначення індивідуальних потреб слухачів, виявлення проблем, обговорення альтернативних рішень, пошук додаткової інформації й здійснення попереднього вибору щодо подальших дій.

Запропоновані підходи до навчання керівників і фахівців підприємств обумовлені великою зайнятістю слухачів на своїх посадах. Недоцільно рекомендувати для пророблення підручники й іншу літературу великого обсягу. В якості практичної допомоги варто забезпечити слухачів змістовним і добре оформленим роздавальним матеріалом, що включає основні положення досліджуваних питань, графіки, схеми й т.п. для того, щоб слухачі користувалися ними не тільки під час навчання, але й після нього у своїй роботі.

Список використаних джерел

1. B. SeEVERS, D. GRAHAM, J. GAMON, N. CONKLIN Education Through Cooperative Extension. Delmar Publisher, 1997. — 288 p.
2. M. TIGHT RESEARCHING Higher Education. SRHE and Open University Press, 2003. — 257 p.
3. L. H. NEWCOMB, J. DAVID MCCracken, J. ROBERT WARMBROD, M. SUSIE WHITTINGTON Methods of Teaching Agriculture. Third edition. Pearson Education, Inc., 2004. — 390 p.

УДК 338.47:323.172(043.3)

Т. А. Чернявська

Новокаховський гуманітарний інститут (Нова Каховка)

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Регіон представляє собою опорний елемент територіальної структури загальнонаціональної економіки. Його господарство характеризується однорідними природнокліматичними, технологічними та організаційно-економічними чинниками, що впливають на формування комплексності господарства, на процес участі регіону в міжрегіональному розподілу праці.

Сучасне зміцнення вертикалі державної влади одночасно розширює права регіонів у самостійному вирішенні питань розвитку та розміщення виробничих сил, що забезпечують підвищення комплексності їх господарств. Здійснення активної державної регіональної політики

є одним з напрямів стратегічного розвитку України. Державна регіональна політика серед основних завдань передбачає удосконалення системи державного стратегічного програмування регіонального розвитку, обґрунтування стратегії розвитку окремих регіонів.

Суттєву роль в досягненні стратегічних цілей та при врахуванні зовнішніх факторів відіграє транспортний комплекс, який забезпечує ефективне функціонування регіональних економік. Особливого значення він набуває на регіональному (територіальному) рівні. Так історично склалось, що розвиток виробництва продуктивних сил, їх структури, виробничих процесів має регіональні відмінності. Ці відмінності тісно пов'язані із транспортними артеріями, які створюють найбільш сприятливі умови для формування і реалізації матеріальних потоків як з точки зору забезпечення необхідними ресурсами виробничої сфери, так і наповнення внутрішнього ринку необхідною продукцією споживання [1].

Транспортний комплекс сам по собі не може виступати без тісної взаємодії з регіональною сферою матеріального виробництва. З одного боку, транспортний комплекс виступає як інфраструктура виробничої сфери, без якої неможливе її існування, з іншого — транспортний комплекс має свою, досить розгалужену інфраструктуру, без якої неможливо реалізувати транспортні послуги. Тому виникає проблема узгодження темпів розвитку як сфери матеріального виробництва, так і транспортного комплексу з його складною і розгалуженою інфраструктурою. Основою для такого узгодження є рівень розвитку регіональної виробничої структури, а також обсяги виготовляємої продукції. Це ті фактори, що диктують вимоги до транспортного обслуговування. Крім того, транспортний комплекс має теж свої, тільки йому притаманні особливості в регіональному розрізі. Є регіони, де більш розвинений, наприклад, залізничний транспорт, є регіони з розвинутою дорожньою мережею, тому, зрозуміло, пріоритет має автомобільний транспорт. Інші регіони користуються всіма видами транспорту: водним, автомобільним, залізничним, повітряним. Таким чином, регіональна відмінність в розвитку окремих видів транспорту є суттєвою, тому виникає друга проблема — які види транспорту найбільш доцільно розвивати в регіоні, якщо це не йде в розріз цілям вищого рівня (галузі чи держави в цілому) [2].

Управління розвитком регіону охоплює сукупність підприємств та організацій різних форм власності, які ведуть господарську діяльність на адміністративно визначеній території. В якості об'єкту регіонального управління розглядаються процеси найбільш ефективного і раціонального використання різного роду ресурсів, що має визначена територія за умов їх відтворення. Це, насамперед, природні ресурси, трудові ресурси, промисловий потенціал та транспорт.

Вирішення цих проблем потребує посиленої уваги до розробки стратегічних напрямків розвитку та функціонування територіально-промислового комплексу кожного регіону. Але, як відомо, крім територіального управління існує ще й галузеве підпорядкування та управління. Все значно ускладнює процеси управління розвитком територіально-промислового комплексу. Особливо важливим елементом та стадією стратегічного прогнозування на рівні регіону є правильне визначення пріоритетів як територіального так і галузевого розвитку окремих підприємств.

Галузевий розподіл впливає з необхідності організації та управління упорядкованого суспільного виробництва як галузевої структури державного управління. Наявність матеріального розподілу зумовлено необхідністю організації та управління як територіальної системи. Зв'язок між галузевим та територіальним управлінням обумовлюється суспільними інтересами, що виникають при виробництві, розподілу та споживанні результатів виробництва.

Виходячи з аналізу ситуації, яка склалась, слід констатувати, що галузеве управління розвитком тою чи іншою мірою вже визначено, чого не можна сказати про управління розвитком регіональних систем. Для суттєвого підвищення ефективності та впливу регіональної складової необхідно значно посилити досягнутий рівень розвитку продуктивних сил та характер виробничих відносин, що виникають з економічних інтересів та потреб.

Проблемам найбільш ефективного поєднання галузевого та територіального управління присвячено досить велика кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів. В цих роботах висвітлювались питання і формулювання систем управління, розподіл функцій управління, організаційні структури територіально-промислових комплексів і ціла низка інших питань, але якогось задовільного вирішення цієї проблеми дотепер не знайдено.

Особливістю сучасного етапу розвитку регіональної економіки є подальше удосконалення системи охорони природного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих виробничих потужностей, їх модернізація і подальший розвиток через фінансове інвестування, підвищення життєвого рівня населення. Вирішення цих проблем можливе тільки на основі правильного визначення пріоритетів розвитку, а також розробці стратегічних цілей і шляхів їх досягнення.

За останні роки транспортний комплекс зазнав впливу цілої низки негативних факторів, таких як високий рівень зносу виробничих фондів і, в першу чергу, транспортних засобів, незабезпеченість транспортними засобами в необхідній кількості для задоволення потреб економіки

і населення в перевезеннях, незадовільний фінансовий стан підприємств транспортної галузі, відсутність належного бюджетного фінансування, незадовільна конкурентоспроможність на ринку міжнародних транспортних послуг, недостатні інвестиції у техніко-технологічну модернізацію, технічне переозброєння тощо. Все це спричинило скорочення таких показників як вантажо-, пасажирообіг та відправка пасажирів [3].

Значним пріоритетним напрямком розвитку транспортного комплексу України є подальший розвиток міжнародних перевезень. Тільки на водному транспорті доходи від міжнародних перевезень складають біля 80% всіх прибуткових надходжень. Це обумовлено, насамперед, геополітичним розташуванням України. Тому, зрозуміло, в загальному обсягу перевезень значну долю становить транзит.

Важливою тенденцією розвитку транспортного забезпечення є інформатизація надання послуг на основі створення та розповсюдження логістичних систем, як форми стратегічного управління рухом матеріальних потоків у процесі господарювання. Основну роль в становленні та розвитку логістичних систем відіграють автоматизовані інформаційні системи, які об'єднуються в такі групи: обробка документації, оперативне та календарне планування та поповнення запасів, планування вантажопотоків, проектування та створення логістичної мережі.

Отже, вищенаведене є обґрунтуванням подальшого посилення регіонального самоврядування, на який переміщується центр ваги в рішенні важливих соціально-економічних задач, що включають найбільш повне задоволення матеріальних та духовних потреб населення, підвищення його життєвого рівня, а також відтворення якісних трудових ресурсів. Особливо це стосується формування та реалізації регіональної стратегії розвитку на прикладі транспортного комплексу регіону, який має свою розгалужену і складну інфраструктуру, без якої неможливо реалізувати повною мірою транспортні послуги. В основі гармонійного розвитку регіональної економіки є узгодження рівня розвитку сфери матеріального виробництва та розвитку транспортного комплексу в регіоні.

Список використаних джерел

1. Ложачевська О. М. Управління функціонуванням та розвитком транспортного комплексу регіону: Монографія / О. М. Ложачевська. — К. : НАУ, 2002. — 248 с.
2. Сич Є. М. Організаційно-економічний розвиток виробничого потенціалу транспортного комплексу регіону // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. Збірник наук. пр. / Є. М. Сич, Н. В. Іванова — Одеса: ОНМУ, 2004. — Вип. 18. — С. 104–122.
3. Бутко М. П. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку транспортної системи регіону в контексті структурних трансформацій // Інвестиції: практика та досвід / М. П. Бутко, Н. В. Іванова. — 2007. — № 10. — С. 14–19.

УДК:338.12

Т. В. Куліш

Таврійський державний агротехнологічний університет (Мелітополь)

МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ

В роботі обґрунтовано необхідність застосування концепції маркетингу у розвитку інфраструктури товарного ринку. Запропоновано засоби реалізації сучасної маркетингової концепції, що сприятиме забезпечення успіху в конкурентній боротьбі.

Сучасний стан інфраструктури товарного ринку не відповідає вимогам створення ефективної конкурентноздатної вітчизняної економіки. Значною мірою це пояснюється відсутністю соціальних передумов підприємницької активності у сфері виробництва та обігу. Важливим фактором реалізації наявного виробничого потенціалу є приведення у відповідність інституціональної та індивідуальної поведінки керівників суб'єктів господарювання, впровадження принципово вищого рівня керування фірмами. Мова йде про створення ефективної системи маркетингу, органічне оволодіння стратегічним мисленням і методами управління, розрахованими на перспективу, на постійне оновлення продукції, послуг і технологій.

Концепція маркетингу має своєю умовою, що досягнення суб'єктом інфраструктури товарного ринку своїх цілей залежить від дослідження і потреб та запитів цільових ринків. Стержнем

маркетингової концепції є потреби споживача, задоволенню яких підпорядковуються усі види маркетингової діяльності. Завдяки цьому створюються довгострокові взаємовідносини зі споживачами, що уможливує досягнення успіху в конкурентній боротьбі й одержання гідного прибутку [3, с. 36].

Сучасна концепція маркетингу суб'єктів інфраструктури товарного ринку включає виконання ряду робіт:

1. Маркетингові дослідження та збір необхідної інформації. Маркетингові дослідження проводяться з метою визначення цільового ринку та позиціонування на ньому. При цьому важливо визначити та вибрати найбільш суттєві ознаки, які характеризують цільову групу клієнтів, ступінь їхньої зацікавленості в даній послугі. [1, с. 5] Дослідження можуть охоплювати стан кон'юнктури ринку, економічний стан, товарну та цінову політику товаровиробників, збуту та рекламну діяльність. Особливу увагу приділяють дослідженню конкурентів на товарному ринку.

2. Планування асортименту товарів та послуг, формування цін на них. Головне для суб'єктів інфраструктури сформувати такий асортимент товарів, який найбільш повно задовольнить потреби споживачів, запропонувати такий комплекс послуг, які сприяють закріпленню стосунків з покупцями [4, с. 7]. Ціноутворення також представляє собою важливий фактор діяльності господарюючих суб'єктів. Для того, щоб привернути нових клієнтів, зберегти стосунки з давніми партнерами, необхідно шукати нові, нетрадиційні методи ціноутворення.

3. Ціноутворення передбачає комплекс заходів з визначення та встановлення цін на товари та послуги у відповідності до ринкової ситуації та потреб підприємства.

4. Просування товару. Згідно з теорією маркетингу до складових комплексу просування відносяться: стимулювання збуту, реклама, персональний продаж, прямий маркетинг, зв'язки з громадськістю. Суб'єкти інфраструктури з метою розширення кола клієнтів, збільшення обсягів реалізації та отримання стабільних прибутків повинні прикласти значні зусилля по вирішенню проблем щодо торгової реклами, симулювання збуту, персонального продажу та прямого маркетингу, зв'язків з громадськістю.

5. Місце розташування суб'єктів інфраструктури та організація товароруку. Зважаючи на особливості продукту діяльності цих суб'єктів, їхнє розміщення безпосередньо пов'язане з розташуванням споживачів. Суттєве значення має рівень розвитку транспортних мереж, обсяги споживання товарів, середній радіус доставки товарів та ін. Щоб відповідати сучасним вимогам, суб'єкти інфраструктури створюють автоматизовані склади, формують розвинене тарно-пакувальне господарство, впроваджують комп'ютерні системи оперативного управління замовленнями, запасами та товароруком [2, с.121].

Маркетингова концепція передбачає, що суб'єкти інфраструктури цілеспрямовано працюють з цільовими споживачами для узгодження послуг, які вони їм надають, а також шукають можливі шляхи зниження витрат на здійснення своєї діяльності [5, с. 4].

Таким чином, маркетингова концепція передбачає цілеспрямовану діяльність суб'єктів інфраструктури товарного ринку з цільовими споживачами для подальшого узгодження послуг, які надаються, а також пошуку можливих способів зниження витрат у ході своєї діяльності.

Список використаних джерел

1. Вальдрат О. Л. Розвиток інфраструктури і регулювання товарного ринку в умовах конкуренції: Автореферат дисертації: 08.06.02 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. — Львів, 2001. — 19 с.
2. Виноградська А. М. Комерційне підприємство : сучасний стан, стратегії розвитку Монографія / А. М. Виноградська К: Центр навч. літ-ри, 2004 — 807с.
3. Гриценко А. Ринкова інфраструктура: сутність, функції, будова / А. Гриценко, В. Соболев // Економіка України. — № 4, 2008. — с. 35–44.
4. Дума В. Г. Економічні проблеми формування інфраструктури ринку в Україні: Автореферат дисертації: 08.01.01 / Дніпропетровський державний аграрний ун-т. — Дніпропетровськ, 1996. — 25 с.
5. Козинський С. Інфраструктура ринку і її місце в системі кредитно-грошової політики держави / С. Козинський // Економіка. Фінанси. Право. — 2006. — № 5. — С. 3–6.

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК ПОКАЗНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У роботі розглядаються проблеми бюджетної безпеки як невід'ємної складової стратегії соціально-економічного розвитку держави, сутність бюджетної безпеки, та її місце в системі економічної і фінансової безпеки.

Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. З економічної точки зору, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних та суспільних інтересів. Таким чином забезпечення бюджетної безпеки держави знаходиться серед головних завдань при реалізації стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

Посилення уваги до проблем бюджетної безпеки в Україні обумовлюється: динамікою суспільних процесів, зміною концептуальних підходів до поняття безпеки, економічним та фінансовим становищем держав, науково-технічним прогресом, розвитком інформаційних систем, глобалізацією, світовими тенденціями концентрації капіталу тощо. Таким чином, гарантування бюджетної безпеки є однією з передумов досягнення стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

Серед сучасних дослідників значний вклад у розвиток теорії бюджетної безпеки як складової національної, економічної та фінансової безпеки внесли: О. Барановський, О. Білорус, З. Варналій, В. Геєць, В. Горбулін, Г. Дарнопих, І. Бінько, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Г. Іващенко, Л. Кістерський, І. Лютій, Г. Козаченко, О. Лісовська, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Предборський, А. Сухоруков, В. Шлемко, С. Юрій та ін.

Важливу роль у розкритті сутності бюджетної безпеки відіграють наукові праці зарубіжних вчених: Ж. Абена, Ш. Бланкарта, Дж. Бренана, Дж. Б'юкенена, Ж. Голдена, К. Ерроу, Р. Келлі, Л. Коженювські, Л. Олвея, А. Ротфельда, В. Парето, Р. Дорнбуша, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін.

Аналіз наукового доробку згаданих вчених, свідчить про поверхневий характер вивчення питань бюджетної безпеки в контексті досліджень з економічної і фінансової безпеки.

Мета даного дослідження полягає у виробленні практичних рекомендацій щодо оцінки та забезпечення бюджетної безпеки при реалізації стратегічних соціально-економічних пріоритетів а саме: виявити причинно-наслідкові зв'язки, джерела та механізм виникнення загроз бюджетній безпеці; виявити загрози бюджетній безпеці у процесі реалізації бюджетних пріоритетів в Україні.

Бюджетна безпека як економічне поняття своєю появою завершила процес взаємопроникнення структурно-логічних елементів теорії національної безпеки та державних фінансів. Поняття бюджетної безпеки, поєднало характерні риси політичного й економічного напрямків, маючи двоїстий характер може розглядатись як з точки зору комплексу організаційних і правових відносин, і як показник розвитку бюджетної системи й ефективності бюджетного процесу, критерій оцінки бюджетної політики.

Існує два концептуальних підходів у теорії економічної безпеки, що зумовлює розбіжності трактування її сутності.

«Стаціонарний» (безпека як стан захищеності) — виступає теоретичною підвалиною більшості досліджень з економічної і фінансової безпеки, реалізований у вітчизняному законодавстві і має в своїй основі розуміння безпеки як захищеності інтересів суб'єкта, стану відповідної системи, що характеризується стійкістю до негативних впливів, стабільністю і незалежністю.

Альтернативний підхід визначає сутність безпеки як характеристики економічних систем в умовах діяльності суб'єкта, контроль над якими забезпечує йому здатність до самозбереження і розвитку. Застосування даного підходу вводить універсальне поняття «безпечних умов» діяльності (існування) суб'єкта, що дозволяє пояснити суть безпеки на усіх рівнях економічних відносин.

Стосовно бюджетної безпеки загрози визначаються змістом відтворювальних процесів суб'єктів бюджетних правовідносин, ступенем узгодженості їх інтересів, тобто функціональною

детермінованістю бюджетної політики, засадами формування бюджету й еквівалентністю розподілу його коштів (рис. 1).

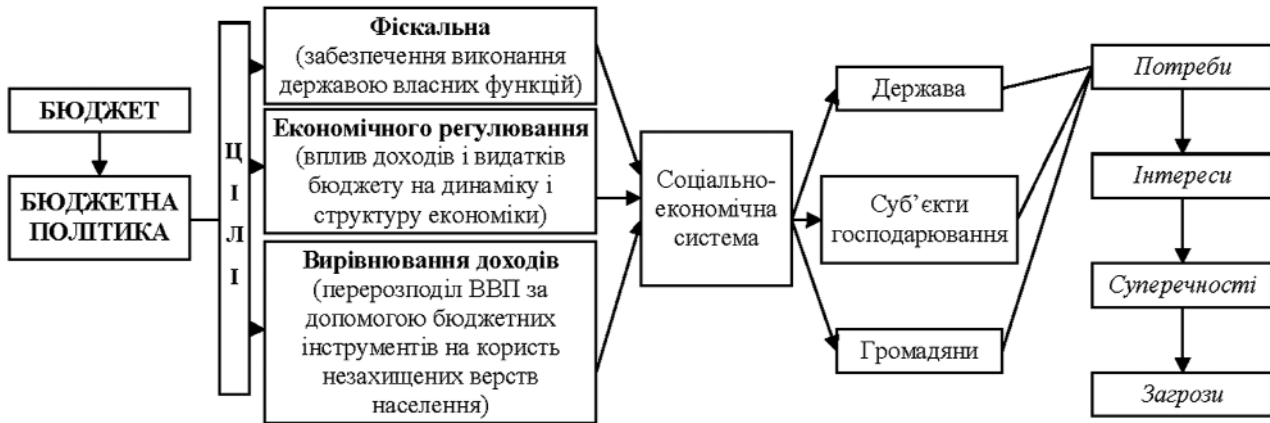


Рис. 1. Механізм утворення загроз бюджетній безпеці

Загрози бюджетній безпеці держави, виражаючи потенційну можливість негативного впливу, набувають суб'єктивного характеру, тому що здебільшого залежать від параметрів бюджетної політики та узгодження в її рамках різнорівневих суспільних інтересів [2].

Аргументовано, що ключовим і первинним протиріччям у виникненні загроз бюджетній безпеці й економічній безпеці держави є антагонізм зростаючих суспільних потреб і обмеженості ресурсів. Чим більше потреб у суспільстві залишаються незадоволеними внаслідок обмеженості ресурсів, тим нижчим є рівень реалізації інтересів, масштабнішим обсяг конфліктів і негативних впливів. Стосовно загроз бюджетній безпеці України таке протиріччя доповнюється іншими невідповідностями, серед яких можна виділити:

- нееквівалентність між розмірами акумульованих у бюджеті грошових коштів і необмеженими потребами та інтересами їх одержувачів;
- суперечності між природним небажанням платників розлучатися з частиною власних ресурсів, що акумулюються до бюджету у вигляді податків і зборів, та обсягами отриманих ними суспільних благ;
- протиріччя між обсягами і засадами формування Державного бюджету України та бюджетів її адміністративно-територіальних одиниць;
- невідповідність між величиною акумульованих до місцевих бюджетів грошових коштів та обсягом регламентованих повноважень органів місцевого самоврядування [1].

Можна визначити потенційні джерела загроз бюджетній безпеці України: бюджетна розбалансованість; політико-бюрократичні процедури бюджетного процесу; структурна недосконалість бюджетної системи; обмеженість і недовірність суспільного контролю над бюджетом; недоліки в системі обліку і касового виконання бюджету; явища природного характеру; суспільно-психологічні фактори; нерозвиненість фінансово-грошового сектору та економіки загалом; відсутність дієвої стратегії соціально-економічного розвитку держави та довгострокової бюджетної політики; дії іноземних держав та міжнародних організацій; світові економічні кризи; недосконалість нормативно-правової бази.

За результатами дослідження зроблено наступні висновки:

Дослідження теоретичних засад бюджетної безпеки довело правомірність її розгляду як домінуючої складової фінансової безпеки держави, невід'ємним і головним атрибутом якої є бюджет.

При з'ясуванні суті бюджетної безпеки доцільно більш широко трактувати останню, як «стану захищеності (інтересів держави) від внутрішніх і зовнішніх загроз», що сформувався у контексті суспільно-психологічного сприйняття проблеми безпеки як постійної загрози.

Загрози слід трактувати, як концептуальну складову теорії бюджетної безпеки та вважати результатом вираження ланцюга взаємозв'язків потреб, інтересів і суперечностей, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження і виконання бюджету.

Список використаних джерел

1. Дець В. Ф. Бюджетна безпека та критерії її оцінки / В. Ф. Дець // Стратегічна панорама. 2007. — № 3. — С. 156–160.
2. Колісник О. Теоретико-методологічні засади оцінки рівня бюджетної безпеки держави / О. Колісник // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — 2007. — № 232: В 5 т. — Т. V. — С. 1255–1265.

**ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Проаналізовано тенденції, проблемні аспекти організації та здійснення підприємницької діяльності на умовах франчайзинг. Визначені основні напрямки і перспективи подальшого розвитку системи франчайзингу в Україні.

Пошук оптимальних організаційних форм кооперування суб'єктів підприємництва, що здатні забезпечити їх ефективний розвиток, сприяти зростанню конкурентоспроможності національної економіки набуває дедалі вагомішого значення, що зумовлено необхідністю подолання наслідків кризового періоду. Найбільш реальним способом досягнення цієї мети є формування субпідрядних відносин, лізингових компаній, венчурів, систем франчайзингу, які довели свою спроможність долати обмеження фінансових ресурсів та відсутність великих стартових інвестицій, сприяти розвитку інноваційної діяльності.

Франчайзинг являє собою своєрідну систему коопераційних зв'язків малих і великих підприємств на основі контрактних відносин, які дають змогу малому підприємству вести певний вид підприємницької діяльності, визначений іншою стороною — великим підприємством.

Тобто, відносини сторін за договором франчайзингу здобувають характер опіки у сфері підприємництва. Саме ця специфіка франчайзингових відносин визначила появу терміну «пільгове підприємництво» для позначення франчайзингу [3].

Перевагами франшизи є те, що франчайзі купуючи франшизу, самі здійснюють інвестиції в бізнес. Це дає змогу франчайзеру збільшуючи обсяги продаж, економити кошти, а франчайзі — швидко налагодити власний бізнес у межах стандартів продавця франшизи і досягти комерційного успіху завдяки високій популярності торгової марки постачальника.

Однак, поряд з пріоритетами використання франчайзингової системи, для починаючих підприємців існують певні обмеження та недоліки, а саме: франчайзер здійснює контроль за функціонуванням системи франчайзингу і, як наслідок, франчайзі повинен підпорядковуватися певним правилам, які є досить обтяжливими, на весь період дії договору; всі елементи мережі франчайзингу, одночасно, нездатні пристосовуватись до оновлення ринку і, як правило, саме для компаній — франчайзі існує ризик краху у такому випадку. Проте, контроль і коригування діяльності франчайзі спрямовані на досягнення однієї з цілей франчайзингового договору — забезпечення франчайзинговим підприємством необхідної одноманітності з усіма підприємствами франчайзингової мережі. Незважаючи на наявність вказаних «адміністративних (управлінських) елементів», франчайзі є незалежною від франчайзера особою.

Тобто, з одного боку, франчайзингова система допомагає малим підприємствам уникати низки перешкод із функціонування малого бізнесу, з іншого — як корпоративна структура обмежує діяльність франчайзі (зокрема, самостійність, підприємницьку ініціативу).

Відповідно до форми, в якій франчайзер надає франчайзі товар (роботу, послугу) для реалізації, у практиці господарських взаємовідносин виділяють наступні види франчайзингу: товарний, виробничий, діловий.

Товарний франчайзинг полягає у придбанні франчайзі (користувачем) прав на продаж товарів франчайзера під торговою маркою (комерційним позначенням) головної компанії. Франчайзинг товару — це продаж товарів (зокрема, бензин, автомобілі, велосипеди), що виробляються франчайзером і марковані його товарним знаком. Франчайзі, як правило, здійснює післяпродажне обслуговування. Франчайзером за даним видом франчайзингу виступає виробник. Основним правом, що передається, є право на використання товарного знаку франчайзера. Такого роду відносини вигідні франчайзеру у плані розширення систему збуту та зв'язків із споживачами.

Виробничий франчайзинг полягає у продажі права на виробництво та збут товарів (виконання робіт, надання послуг) з використанням сировини та матеріалів, придбаних у головній компанії. Це найбільш ефективна організація виробництва певного виду продукції (зокрема, безалкогольних напоїв). Фірма, що володіє секретом виробництва сировини та запатентованої технології виготовлення готового продукту, здійснює забезпечення кінцевого виробника сировиною і передає право на використання цієї технології.

Діловий франчайзинг (франчайзинг бізнес-формату) полягає у продажу права на організацію малого підприємства, яке носитиме назву головної компанії та працюватиме у тій самій сфері бізнесу. Він є найбільш комплексним. Поряд з усіма переліченими правами франчайзер передає франчайзі розроблену ним технологію організації і ведення бізнесу. Франчайзером за

таким франчайзингом може бути підприємство, що добуває сировину, виробником, оптовиком, роздрібним торговцем, підприємство сфери послуг («Мак-Дональдс», «Два гуся», «Піца Челентано»).

Перші франчайзингові системи в Україні формувалися у рамках відомих іноземних компаній («Мак-Дональдс», «Кока-Кола», «Пепсі-Кола», «Адідас», «Монарх», «Фуджи-Фільм», «Деу-Мотор» та ін.). У даний час 55% франчайзингових систем — українські.

За даними Української асоціації франчайзингу в Україні функціонує близько 270 франчайзингових мереж майже у 80-ти сферах. Найбільше франчайзингові мережі розвинуті у сфері торгівлі (більше 50%), ресторанного господарства (майже 20%), послуг (15%). Його використання у сфері виробництва, у порівнянні з іншими сферами, ще не набуло значного поширення [7].

Однією з причин повільного впровадження франчайзингу в Україні називають відсутність відповідного законодавства, зокрема, Закону «Про франчайзинг» [1]. Однак, єдиною підставою виникнення таких зобов'язань є договір. Цивільний та Господарський Кодекси України досить чітко визначають права кожної із сторін франчайзингових договорів через договори комерційної концесії, окремі моменти також регулюються договорами купівлі-продажу, оренди, лізингу тощо [2, с. 5].

Як свідчить закордонний досвід, законодавство більшості країн не містить спеціального нормативно — правового акту щодо регулювання франчайзингових відносин. Лише близько 10 країн регулюють франчайзинг спеціальними нормативними актами, зокрема, США, дві провінції у Канаді, Бразилія, Мексика, Франція, Іспанія, Росія [6].

З огляду на вищезначене, відсутність спеціального Закону не є перешкодою на шляху поширення франчайзингу. Адже франшиза — це передусім договір, в якому виражені умови ведення бізнесу з правом відплатного використання торгового імені і фірмових технологій франчайзера.

Незважаючи на наявність окремих гальмуючих факторів, франчайзинг в Україні успішно розвивається. Усе більше підприємців звертається до використання цієї ефективної форми ведення бізнесу оскільки: для франчайзера — це один з найшвидших і ефективних способів створення нових незалежних підприємств, об'єднаних у єдину систему, для франчайзі — можливість розвивати свій бізнес на базі перевіреної бізнес-моделі, а для держави — ефективний інструмент підтримки та розширення сфер діяльності малого підприємництва.

Для забезпечення сприятливого розвитку франчайзингу в Україні доцільно ширше пропагувати успішний досвід мережевої організації бізнесу на основі франчайзингу у засобах масової інформації, формувати повний інформаційний банк даних про франчайзерів та франчайзі. На особливу увагу заслуговує розробка маркетингових стратегій франчайзерів та комплексу маркетингу у системі франчайзингу.

Список використаних джерел

1. Антонович А. Д. Подводные камни франчайзинга / А. Д. Антонович // Office. — 2007. — № 3. — С. 39–45.
2. Господарський кодекс України. Офіційний текст. — К.: Кондор, 2003. ? 208 с.
3. Корольчук О. П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика) / О. П. Корольчук — К.: КНТЕУ, 2006. — 207 с.
4. Сидоров Я. О. Договір комерційної концесії: аналіз зарубіжного досвіду і тенденції розвитку в Україні / Я. О. Сидоров // Підприємництво, господарство і право. — 2004. — № 1. — С. 51–54.
5. Цивільний кодекс України. Офіційний текст. — К.: Вид-во Європ.ун-ту, 2004. ? 473 с.
6. Цират А. В. Франчайзинг и франчайзинговый договор / А. В. Цират : Учеб.-практ. пособие — К.: Истина, 2002. — 246 с.
7. <http://www.franchising.org.ua/rus/index.htm>

УДК 338.435

С. В. Кальченко

Таврійський державний агротехнологічний університет

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ І СУСПІЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ

Розглянуто окремі аспекти підприємницької діяльності з точки зору особливості психології підприємця, проаналізовано можливі негативні наслідки, що пов'язані із можливим навмисними ігноруваннями економічних законів. Запропоновані шляхи удосконалення існуючої економічної моделі шляхом введення більш жорсткого суспільного контролю.

Аналізуючи існуюче положення справ в економічній сфері, слід зазначити колосальні системні зрушення в системі глобального господарського механізму протягом останнього десятиліття. Питання, які ставить перед економістами сучасність, вимагають детального вивчення

причин даних процесів. В зв'язку з цим особливо актуальним представляється аналіз системи взаємодії між складовими даної економічної моделі, зокрема, ролі підприємця як її основного рушія.

Необхідно відмітити, що підприємницька діяльність постійно знаходиться у полі зору світової економічної науки. Зокрема, основоположник сучасного трактування ества підприємця Й. Шумпетер розглядав підприємця не як професію або суспільний клас, але бачив в нім в першу чергу людину, що реалізовує нові ідеї. Ф. Найт, вивчаючи вплив невизначеності на господарські процеси, стверджував, що в умовах підприємницької системи економічною діяльністю управляють бізнесмени як специфічна спільність. Важливим також є результати аналізу економічної моделі, що діє, здійснені Дж. Гелбрейтом, який розділяв реальних господарів фірми, здатних впливати на політику компанії, і власників її капіталу.

Проте слід зазначити, що недостатньо вивченими залишаються мотиви підприємця як індивідуума, а також характер їх впливу на економічний і соціальний простір. В зв'язку з цим завданням статті є аналіз підприємництва як результату внутрішньоособових процесів, а також дороги оптимізації моделі «держава — бізнес — людина».

Вочевидь, що фінансова криза, яка чітко позначила внутрісистемні протиріччя, з'явилася лише одним, хоча і найбільш яскравим підтвердженням того факту, що існуюча економічна модель використала свій ресурс. Її хрестоматійні недоліки (нездатність до саморегуляції і небезпеки екстенсивних ефектів) в умовах глобалізації надають на розвиток людства надзвичайно сильну дію.

Проблеми, пов'язані з вживанням в харчовій промисловості різних синтетичних і генетично модифікованих матеріалів, вже перестали бути темою для науково-популярних і розважальних програм. У ряді європейських країн вірно оцінили масштаб потенційної загрози і виробляють способи захисту.

Так в Болгарії існує категорична заборона на введення в навколишнє середовище генних модифікацій для шести видів стратегічних культур — зернових, фруктів, овочів, троянд, тютюну і бавовни. Такі країни, як Ірландія і Кіпр, ухвалили закони, що забороняє будь-яке створення генетично модифікованих організмів. Також необхідно відзначити факти техногенних аварій, що почастишали. Катастрофи на Саяно-Шушенській ГЕС і на платформі в Карибському морі мають під собою одну причину, а саме бажання фірми економити на безпеці. Ті наслідки, до яких наводять подібного роду події, доводять необхідність переосмислення механізму взаємин «держава-бізнес».

Надзвичайно цікавим представляється в зв'язку з цим аналіз психології підприємця, тобто, особи, що є основою існуючої виробничо-господарської моделі, який повинен забезпечувати її зростання і подальший розвиток. Вивчаючи психологічний портрет сьогоденного бізнесмена, вчені психологи Надлишковий оптимізм представників бізнесу по відношенню до якої-небудь перспективи може грати значну роль у формуванні так званих мильних бульбашок.

Проблема проте полягає не стільки в специфіці дії підприємця на довкілля, скільки в об'єктивності оцінки ним своїх дій і їх наслідків. Відомо, що найбільший ефект від будь-якого роду занять досягається в тому випадку, якщо особа, що здійснює той або інший процес, сприймає свої дії як гру, в якій воно самостійно формує цілі, завдання і правила. Р. Маркузе, зокрема вказував, що праця як вільна гра не визнає адміністрування; лише відчужена праця піддається організації і регламентації раціональним порядком. Нерепресивна сублімація, хоча і використовує його як основу, створює свій власний культурний порядок цієї сфери [1].

Саме тому підприємець підсвідомо прагне максимально наблизити умови своєї діяльності до ігрових, оскільки саме ці умови є найбільш комфортними і дозволяють отримати кращий результат. Проте слід зазначити, що проектуючи на реальну виробничу або фінансову діяльність атмосферу гри, підприємець значно знижує міру вірності оцінювання ризиків здійснюваних ним процесів, а так само як і можливих негативних їх наслідків як економічного, так і соціального характеру.

Як відзначав Й. Шумпетер, в процесі своєї діяльності підприємець не ризикує власним майном, а лише власним іміджем. Зокрема він вказував, що підприємець практично ніколи не несе ризик. Якщо підприємство терпить крах, у програші залишається кредитор. І хоча підприємець відповідає за успіх справи своїм майном, це, швидше викликає до нього довіру, ніж реально забезпечує позику. Нехай навіть він ризикує своєю репутацією, але прямої економічної відповідальності за невдачу свого підприємства він не несе [4].

У сфері великого і середнього бізнесу, де ухвалення управлінських рішень монополізоване техноструктурою, вплив підприємців-менеджерів на положення справ фірми максимальний. Дж. Гелбрейт, вивчаючи дану ситуацію, вказував, що сучасна крупна корпорація відображає потребу техноструктури в свободі від зовнішнього втручання, яка добивається цієї свободи різними способами [3].

Змінити існуючий стан речей може лише держава, проте цього доки не відбувається. Нинішня модель «Держава — фірма — домогосподарства» передбачає вирішення економічних проблем виходячи з інтересів фірми, представники якої спільно з менеджерами державного апарату формують загальні правила ведення бізнесу на тому або іншому сегменті ринку, після чого доводять цю інформацію до населення. В результаті з одного боку фірми в більшій частині мають стабільний дохід за рахунок незмінного об'єму попиту на свій товар, а з іншого боку споживачеві забезпечується ілюзія свободи вибору. Проте, як ми бачимо, подібна модель в умовах інформаційного суспільства, коли міра дії на довкілля з боку конкретного індивідуума істотно зростає, не здатна забезпечити стабільність як соціальної, так і виробничої складової глобальної системи.

Змінити ситуацію на краще, могла б оптимізація існуючої нормативно-правової бази в частині посилювання контролю за певними видами господарської діяльності (хімічна, харчова промисловість) з розширенням кількості обов'язкових для ліцензування виробництв або, використовуючи досвід країн Європи, з прямою заборонаю на вживання компонентів, що можуть мати шкідливий ефект для споживача.

Таким чином, існуюча господарська модель, в якій держава самоусувається від контролю над результатами підприємницької діяльності, довела необхідність своєї модернізації. Середній підприємець є індивідом, який в досить малій мірі здатний об'єктивно оцінювати потенційні негативні наслідки своєї діяльності для тих, що оточують. Зрівноважити подібну небезпечну активність здатний контроль з боку суспільства в рамках модифікованого правового поля.

Список використаних джерел:

1. Маркузе Г. Эрос и цивилизация. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества / Г. Маркузе. — М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. — 526 с.
2. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. — М. : Дело, 2003. — 359 с.
3. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. — М. : ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; Спб. : Terra Fantastica, 2004. — 602 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 455 с.

УДК 336.71

Г. О. Панасенко

Макевский экономико-гуманитарный институт (Макіївка)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В роботі проаналізовано сучасний організаційно-інформаційний механізм функціонування вітчизняної банківської системи, досліджено основні недоліки, які знижують її конкурентоспроможність. Вивчено особливості удосконалення інформаційних систем та запровадження кобрендингу як перспективних напрямків в позиціонуванні банківської установи. На основі цього розроблені практичні рекомендації з удосконалення структури банку і підвищення лояльності клієнтів.

В мировых масштабах в последние годы происходит финансовая транснациональная консолидация. Она уже привела к выделению примерно 20 транснациональных банков, которые имеют мощную ресурсную базу и доминируют на мировом рынке финансовых услуг. Развитие сети внешних банковских подразделений и дочерних банков продиктовано стремлением к диверсификации деятельности, расширению клиентской базы и сбытовых возможностей, преодолению межбанковской конкуренции на сложившихся рынках. В Украине существует еще ряд объективных причин, обуславливающих территориальное развитие банковских учреждений. Приход на украинский рынок крупных финансовых игроков из Европы и США вынуждает отечественные банки искать новые рыночные ниши, осваивать более совершенные организационные формы работы, внедрять нетрадиционные способы сотрудничества с коммерческими структурами [1]. Наиболее успешными стратегиями завоевания новых рынков сбыта в мировой практике считается выход на межбанковские рынки, проведение кобрендинговых программ и информационная эволюция. Как правильно заметил Дмитрий Попинако — генеральный директор украинской компании Innoware, специализирующейся на внедрении систем управления предприятием (ERP): «Чем больше операций поддерживается информационной средой в банке, тем более

эффективным (современным) может считаться сам банк». Особенно ярко интерпретация банка как организационно-информационной системы проявляет себя при переходе финансовых учреждений, делового мира и всего общества на новые методы денежного обращения.

Таким образом, усовершенствование организационно-информационного механизма функционирования банковского учреждения — это необходимая веха для его дальнейшего развития. Внедрение новых организационных форм, прогрессивных программных продуктов, новых технологий в частности, позволит банкам стать более масштабированными и может радикально изменить их повседневную жизнь, начиная с уменьшения численности персонала и заканчивая круглосуточным обслуживанием клиентов (Интернет, банкоматы и т. д.). Главными компонентами современной базовой (основной) организационно-информационной системы банка (*core banking system* — CBS) считаются технологическая платформа по обработке первичных депозитов и кредитная информационная система.

Итак, принимая во внимание евроинтеграционный курс Украины, отечественные финансовые учреждения должны пройти следующие этапы совершенствования своего организационно-информационного механизма функционирования:

- передний край прогресса для украинских банков — масштабирование бизнеса. Т. е. тот банк, который сможет привлечь капитал и построить более масштабированные бизнес-процессы, покрывая тем самым большую долю рынка, окажется в лидерах на растущем рынке. Осуществить это можно благодаря созданию в стране звена специализированных банковских учреждений. В Украине практически не используются механизмы организации специализированных банков, которые успешно функционируют в банковских системах европейских стран. Параллельно укреплению банковской сферы активизируется спрос на банковские продукты, усилится конкуренция в банковском секторе, стимулируя тем самым появление разнообразных новинок. Учитывая то, что новые банковские продукты самые прибыльные, их создание и предложение тоже можно отнести к переднему краю прогресса;

- опыт и статистика свидетельствуют о том, что чем лучше развита банковская система в регионе, тем интенсивней там развивается предпринимательство и соответственно стимулируются экономические процессы, которые в дальнейшем ведут к повышению жизненного уровня населения. Вывод напрашивается сам собой — необходимо усиливать региональную составляющую развития банковской системы;

- замена действующей базовой информационной системы или, в крайнем случае, сохранение старой, но с установкой между ее уровнями нового промежуточного программного обеспечения. В идеале банк должен иметь такую базовую организационно-информационную систему, которая будет расти и развиваться вместе с ним;

- в связи с последними событиями в мировом банковском секторе возникает необходимость в разделении частного и корпоративного направления деятельности банковских учреждений, с тем, чтобы обезопасить частных клиентов от «проколов» на финансовом рынке. Иными словами инвестиционный и частный банкинг не следует преподносить клиентам под одним брендом. Люкман Арнольд, бывший президент UBS, а теперь директор компании Olivant, специализирующейся в сфере частного банковского бизнеса считает, что «... параллельная работа частного и инвестиционного банкинга внутри одного финансового института весьма полезна для достижения успеха в управлении капиталом, однако остается только добиться мирного сосуществования этих двух направлений, и не допустить, чтобы деятельность одного негативно сказывалась на клиентах другого» [2].

- внедрение кобрендинговых программ, предусматривающих объединение банков с различными экономическими субъектами, и выпуск совместных финансовых продуктов позволит достичь синергетического эффекта от коллективного позиционирования. Для этого необходимо, чтобы векторы брендов, участвующих в объединении друг друга усиливали. При правильном планировании кобрендинг выгоден всем участникам: банку, т. к. повышаются объемы продаж финансовых продуктов и услуг, компании-ритейлеру, т. к. потребители совершают в его сети больше покупок, и клиенту, потому как он получает комплексное обслуживание и ценные бонусы. Экономический эффект от кобрендинговых программ достигается за счет аккумуляции человеческих и финансовых ресурсов партнеров;

- создание финансово-инновационных групп с участием банковских учреждений. Членство в таких образованиях даст банкам возможность привлекать постоянных и надежных клиентов, поскольку программы сотрудничества, планируются на несколько лет, с оглядкой на цикл создания и внедрения инноваций; обеспечит поддержку надежности, которую можно получить благодаря доступу и постоянному контролю за реализацией проекта. В состав финансово-инновационной группы, кроме банка должны входить научно-исследовательский институт или учебное заведение III-IV уровня аккредитации и предприятие, которое будет внедрять инновационную разработку.

Подводя итог, следует отметить, что отечественный финансовый рынок в будущем ожидают значительные перемены, это вынуждает банковские учреждения вступать в жесткую конкурентную борьбу. В нынешнем своем состоянии они являются не конкурентоспособными, а значит именно сейчас необходимо разрабатывать и внедрять комплекс мероприятий по совершенствованию организационно-информационного механизма их функционирования. Иначе зарубежные финансовые институты либо поглотят украинские банки, либо устранят их с рынка.

Список использованных источников

1. Гладких Д. Ринкова позиція банків в умовах вільної конкуренції / Д. Гладких // Вісник Національного банку України. — 2007. — № 9. — С. 5–9.
2. Kjersti Aas Risk capital aggregation / Kjersti Aas, Xenia K. Dimakos, Andres Oksendal // Risk management. — 2007. — 39. — P. 82–107.

УДК 338.43

Т. І. Галецька, О. І. Топішко,
НУ «Острозька академія»
ПВНЗ «Європейський університет» (Острів)

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

В роботі здійснено аналіз ситуації, яка склалася в АПК України та з'ясовано чинники його кризового становища. Запропоновано шляхи підвищення матеріально-технічної забезпеченості сільськогосподарських підприємств та реформування галузі в цілому.

У процесі розгортання та поглиблення ринкових реформ у 90-х роках у сільськогосподарському виробництві України поряд із позитивними явищами та тенденціями мали місце суттєві проблеми і труднощі: значне порушення еквівалентності в обміні, диспаритет цін унеможлилювали здійснення не тільки розширеного, а й простого відтворення.

Розпочате у 90-х рр. реформування АПК, що фактично не враховувало НТП, призвело до затяжної кризи, яка негативно відобразилася на виробництві основних видів сільськогосподарської продукції. Відбувається переорієнтація сільського господарства на вирощування та експорт ріпаку, інших сільськогосподарських культур, з яких можна виробляти біопаливо. Надзвичайно важким є стан тваринництва. Збитковість тваринницької галузі призвела до масового вирізання худоби. Необхідне впровадження сучасних технологій у тваринницьку галузь.

Рівень виробництва, а, відповідно, й споживання основних продуктів харчування високої якості є далеким від раціональних, науково обґрунтованих нормативів. У 2008 р. виробництво м'яса, молока та молочних продуктів, а також фруктів і ягід, винограду на душу населення було в 2, 1,5 та 2,5 рази нижчим за раціональну норму споживання; у 2,5 рази меншим за європейський рівень споживання даних продуктів. Граничне значення середньодобового раціону харчування населення, встановленого ФАО, дорівнює 2 500 ккал. За даним показником (2 935 ккал у 2006 р.) Україна знаходиться серед країн середнього розвитку і значно відстає від європейських країн (3485 ккал) [1, с. 63; 2, с. 419].

Внаслідок неефективного реформування сільського господарства, розвалу крупнотоварних сільськогосподарських підприємств, надзвичайно проблематичним стало забезпечення сировиною переробних підприємств на необхідному рівні. Склалася критична ситуація щодо використання виробничих потужностей переробних підприємств. Технічна оснащеність села на початку 90-х років ХХ ст. наближалася до оптимального рівня, необхідного для виробництва планових обсягів продукції. Внаслідок непродуманого реформування більшість сільгоспдприємств втратили платоспроможність. Виробничий процес відбувається в основному за допомогою техніки, придбаної ще за радянських часів. Станом на 01.01.2007 р. В економіці України середній фактичний термін служби активної частини основних фондів дорівнював 21,3 року. Цей показник значно вищий за нормативні строки служби машин та устаткування розвинутих країн [3, с. 17]. Загальновідомо, що продуктивність техніки, яка використовується понад 10 років, є майже удвічі нижчою за нову. На думку японських менеджерів, нові машини та обладнання вже через три-чотири роки потребуватимуть заміни внаслідок морального старіння [4].

Збільшення навантаження на одиницю сільгосптехніки пришвидшує її фізичне зношення, подовжує терміни виконання сільгоспробіт, призводить до втрат врожаю, збільшує собівартість виробленої продукції і зменшує прибутки підприємств. В результаті, незадовільне фінансове становище господарюючих суб'єктів унеможливорює фінансування інвестиційних проектів.

Відтворення матеріально-технічної бази сільгосп підприємств потребує потужного інвестування. У роки незалежності інвестиційні процеси в національній економіці, у т.ч. й у сільському господарстві України, зазнали значного уповільнення. Збільшення в останні роки обсягів інвестицій в сільське господарство не мало суттєвого впливу на технічне забезпечення та виробничу діяльність суб'єктів господарювання. Так, у 2008 р. порівняно з 2001 р. обсяги інвестицій у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги збільшилися у 9,6 разів і досягли 11 576 млн. грн. [5, с. 113]. Проте відтворення матеріально-технічної бази аграрного виробництва до рівня технологічної потреби в найближчі десять років вимагає в середньому щороку інвестувати на придбання технічних засобів від 22 до 28 млрд. грн. [6, с. 38]. Отже, навіть у 2008 р. інвестиції в сільське господарство склали лише 41% від потреби.

Протягом періоду реформ сільське господарство було й продовжує бути донором для фінансово-спекулятивних та посередницьких структур. Вимивання фінансових ресурсів аграріїв відбувається через ціновий диспаритет. За оцінками фахівців УААН, це становить щорічно майже 10 млрд. грн. [7, с. 33]. Однак ліквідувати його підвищенням цін на сільськогосподарську продукцію неможливо. Рівень цін на неї вже дорівнює світовому, а то й перевищує його. Тому доцільним було б посилення державного регулювання роздрібною торгівлю, як це зроблено у Франції. Згідно французького законодавства виторг від продажу готової продукції розподіляється наступним чином: 60% — виробникам сировини, 27% — переробним підприємствам і решта 13% — це торгова націнка [8].

В умовах хронічного дефіциту власних коштів для сільгоспвиробників життєво важливим є залучення зовнішнього фінансування. Традиційно головними постачальниками фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання вважаються банки. Однак сільське господарство внаслідок своєї специфіки (сезонність виробництва, тривалість та залежність його від природних та кліматичних умов, висока капіталомісткість, низька фондівдача та оборотність обігових коштів) непривабливе для банківських установ.

Традиційні джерела фінансування інвестиційної діяльності у вітчизняному сільському господарстві виявилися неефективними. Тому необхідним є застосування альтернативних інструментів, одним з яких є лізинг. Переваги лізингового фінансування ще недостатньо оцінені в Україні. У розвинутих країнах його частка в інвестиціях в основний капітал складає 30–35%. В Україні у 2007 р. питома вага сільськогосподарської техніки, отриманої на умовах лізингу, склала лише 3% від загальної вартості її придбання.

В процесі складних, суперечливих та пущених на самоплив трансформаційних перетворень, коли державна підтримка і контроль були вкрай необхідними, зруйновано та розграбовано створене тяжкою працею надбання кількох поколінь. Без створення нових форм та моделей господарювання були реформовані відносини власності. Крупнотоварне виробництво було практично знищено. На сьогодні гостро стоїть питання забезпечення продовольчої безпеки країни. Значний диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію перетворив сільське господарство на донора інших галузей національної економіки.

Низька конкурентоспроможність вітчизняних сільгоспвиробників пов'язана з функціонуванням фізично та морально зношеної техніки, а часто навіть використанням ручної праці, недотриманням технології вирощування сільськогосподарських культур. Все це призводить до величезних втрат вирощеної продукції. Призупинка інвестиційних процесів у галузі стала причиною і наслідком кризового становища сільськогосподарських підприємств. Традиційні джерела фінансування інвестицій виявилися неефективними, тому необхідним є застосування прогресивного світового досвіду щодо реалізації інвестиційного процесу, чільне місце в якому посідає лізинг.

Список використаних джерел:

1. Черевко Г. В. Державне регулювання АПК / Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос // Вісник аграрної науки. — 2008. — червень. — С. 63–69 ; С. 419.
2. Статистичний щорічник України за 2006 рік. — К. : Консультант, 2007. — 552 с.
3. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 12–22.
4. Внукова Н. Мир лізинга / Н. Внукова, О. Ольховиков. — Х. : Основа, 1994. — 224 с.
5. Україна у цифрах 2008 : Стат. збірник — К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. — 260 с.
6. Проблеми реалізації технічної політики в аграрному комплексі / [Я. К. Білоусько, А. В. Бурилко, В.О. Галушко та ін.]. — К. : ІАЕ, 2007. — С. 38.
7. Колотуха С. Стратегічні перспективи фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників / С. Колотуха // Банківська справа. — 2007. — № 1. — С. 29–40.
8. www.dt.ua.

**РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОЇ ЯКОСТІ ДОВКІЛЛЯ**

У статті висвітлено роль екологічного підприємництва у забезпеченні належної якості навколишнього природного середовища та визначено напрямки його розвитку.

Здійснення соціально-економічних реформ в Україні, зорієнтованих на забезпечення належної якості навколишнього природного середовища і прийнятних умов життя населення, потребує вирішення проблем: забезпечення екологічної безпеки, охорони довкілля, усунення причин і наслідків екологічної кризи на національному, регіональному і місцевому рівнях, зменшення антропогенного тиску на довкілля, мінімізації негативних зовнішніх ефектів (наприклад, погіршення якості природних ресурсів, виникнення техногенних аварій), передбачення настання стихійних лих, діагностики аварійних ситуацій, ідентифікації і управління екологічним ризиком.

До видів діяльності в рамках екологічної взаємодії суспільства (господарюючих суб'єктів) і природи, які супроводжуються екологічним ризиком, віднесемо: антропогенне забруднення довкілля, використання природних ресурсів (звичайне природокористування, нераціональне використання природних ресурсів, погіршення якості природних ресурсів), надзвичайні ситуації техногенного характеру.

Умовами, які формують основи для виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру на підприємствах, в установах і організаціях, є:

- недостатність і недостовірність інформаційних даних про виробничі об'єкти екодеструктивного впливу, що представляють небезпеку, та ступінь небезпеки на кожному з таких об'єктів;
- обмеженість інформації про ступінь зносу виробничого обладнання, розмір грошових коштів, що виділяються підприємствами на здійснення природоохоронних заходів (наприклад, у співвідношенні з обсягами виробництва продукції);
- низький рівень матеріально-технічного забезпечення проведення технічного переозброєння та реконструкції виробництва;
- висока вартість екологічно орієнтованих технологій (ресурсозберігаючих, технологій утилізації відходів, технологій очищення води);
- відсутність сформованої системи кооперування підприємств з метою створення замкнутих виробничих циклів.

Причому, виробництва з високим ступенем технологічного розвитку «тяжіють» до приватного сектора, тоді як низько технологічні галузі, які не мають значного потенціалу, функціонують в межах суспільного сектора. Це вимагає спрямування масштабних ресурсів до менш технологічно розвинутих виробництв з метою підтримки незмінних пропорцій виробництва [1, с. 67–68].

Необхідність покращення стану довкілля, важливість задоволення потреб екологічного підприємництва у товарах і послугах екологічного характеру, значимість питання зміни характеру взаємодії бізнесу і екології у напрямку викорінення споживацького ставлення до природи, потреба створення нових робочих місць в природоохоронній галузі актуалізують питання розвитку екологічного бізнесу.

Розвиток екологічного підприємництва повинен здійснюватися за напрямками:

- проведення екологічного аудиту впливів на довкілля сировини, матеріалів, процесів виробництва, а також способів зменшення їх негативних впливів на навколишнє середовище;
- сприяння поширенню еколого безпечних технологій через застосування механізму екологічного лізингу;
- сприяння зростанню рівня екологічної свідомості суб'єктів екологічного бізнесу шляхом здійснення інформаційної діяльності; здійснення навчання працівників підприємницьких структур основам екологічних знань;
- активне використання нових видів екологічного інформування підприємців про результати власної діяльності (обов'язкове та добровільне екологічне маркування продукції, рекомендації з екологобезпечного споживання продукції та ін.);
- використання форм суспільної кооперації (формування корпоративних об'єднань виробничо-комерційного характеру, які сприятимуть створенню циклів повторного використання відходів; укладення добровільних обмежувальних угод з питань використання компонентів довкілля між юридичними особами в межах певної території).

Факторами, які сприятимуть розвитку екологічного бізнесу, є:

– здійснення структурних перетворень, зорієнтованих на формування економіки замкнутого циклу, зокрема, у напрямку скорочення та повторного використання відходів виробництва. Важливими складовими таких перетворень повинні стати: екологічна модернізація та реконструкція підприємств за результатами висновків екологічного аудиту, зміна способів покращення екологічних характеристик продукції через використання виробничих процесів з низькою капіталомісткістю;

– посилення інформаційної бази про діяльність господарюючих суб'єктів, зокрема, шляхом формування реєстрів: виробничих об'єктів екодеструктивного впливу, що представляють небезпеку, та ступінь небезпеки на кожному з таких об'єктів; ступеню зносу виробничого обладнання; розміру грошових коштів, що використовуються підприємствами, установами і організаціями на здійснення природоохоронних заходів (наприклад, у співвідношенні з обсягами виробленої ними продукції або послуг).

Список використаних джерел

1. Б'юкенен Дж. М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Пер. З англ. / Дж. М. Б'юкенен, Р.А. Масгрейв — К. : КМ Академія, 2004. — С. 67–68.

УДК 515.2

В. Л. Мартинов

*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського (Кременчук)*

ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВИТРАТ НА УТЕПЛЕННЯ КОНСТРУКЦІЙ ЕНЕРГОЕКОНОМІЧНИХ БУДІВЕЛЬ ПРИ ЗАДАНОМУ ТЕРМІНІ ОКУПНОСТІ

У роботі запропоновано спосіб розрахунку інвестицій на утеплення енергоекономічних будівель, економічно доцільну вартість утеплення, витрат на опалення будинку при визначеному терміні окупності.

В Україні один зі шляхів зменшення витрат на закупівлю та видобуток енергоносіїв це реконструкція існуючих будівель під енергоекономічні та енергоефективні будівлі, які витрачають мінімальну кількість енергії на опалення будинку і мають невеликі витрати на опалення.

Виникає задача з використання економіко-математичного моделювання щодо розроблення способу, який дозволяє на стадії проектування визначати суму інвестицій на реконструкцію, економічно доцільну вартість утеплення, витрати на опалення будинку при визначеному терміні окупності.

При моделюванні враховуються такі фактори, як вартість утеплювача та його монтажу, нормований опір тепловтратам, період окупності утеплення, існуючі експлуатаційні витрати на опалення, вартість енергоносіїв та інше.

У роботі [1] визначалися мінімальні витрати на опалення за рахунок оптимального розподілу утеплювача по огорожувальних конструкціях. У роботі [2] визначався економічно доцільний опір теплопередачі огорожувальних конструкцій. Але при цьому не враховувалася можливість перерозподілу утеплювача.

Результатом дослідження є розробка економіко-математичної моделі, яка дозволяє визначати:

- показники інвестиційних витрат на утеплення будівель (монтаж та вартість утеплювача) при визначеному терміні окупності (рис. 1);
- мінімальні експлуатаційні витрати на опалення;
- показники оптимального розподілу утеплювача з точки зору мінімальних експлуатаційних витрат на опалення будівлі (рис. 1);
- термін окупності при визначених інвестиційних витратах на утеплення та інше.

З використанням економіко-математичної моделі проведено реальні розрахунки і визначено показники економічно доцільного утеплення та оптимальний розподіл утеплювача по поверхні будівлі адмінбудинку АТП 15362 при заданому терміні окупності шість років. Інноваційна вартість утеплення, при вартості опалення 0,52 грн./квт*год, буде складати 531,13 тис. грн.

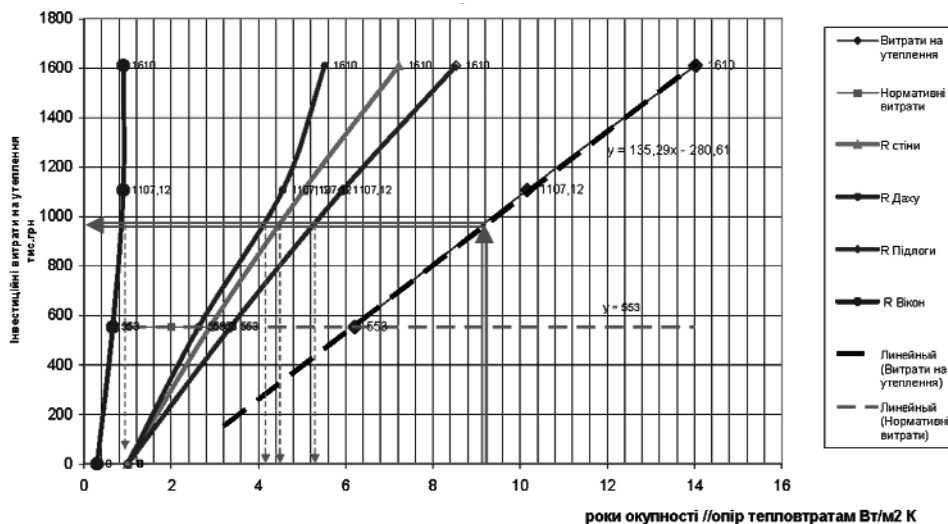


Рис. 1. Залежність інвестиційних витрат на утеплення та опору тепловтратам від терміну окупності

Список використаних джерел

1. Мартинов В. Л. Економіко-математичне моделювання витрат на опалення будинку // Тези міжнародної науково-практичної конференції «Диверсифікація інноваційного розвитку національного господарства в контексті реалізації глобалізаційних процесів» / В. Л. Мартинов, Л. І. Ткачук. — Кременчук : КДУ, 2010. — С. 36–38.
2. Степанов М. Ф., Гайко А. Ф. Економічно доцільний опір зовнішніх огорожувальних конструкцій будинків // Теплотехніка / М. Ф. Степанов, А. Ф. Гайко. — К. : КДТУБА, 1998. — Вип. 63. — С. 239–255.

УДК 656.13

Т. О. Котлінська, О. І. Черноус

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ» (Горлівка)

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ АВТОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Державно-приватне партнерство можна визначити як систему договірних відносин, які складаються між державою і приватним партнерами, задля взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі з метою досягнення соціальних та економічних результатів. Концепція державно-приватного партнерства успішно використовується в країнах Європейського Союзу.

Особливо актуальним державно-приватне партнерство є для розвитку та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів на утримання яких не вистачає бюджетного фінансування. Такими об'єктами є підприємства комунальної сфери, дороги, аеропорти, навчальні заклади та інші. Державно-приватне партнерство може стати суттєвим кроком на шляху вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем.

Питання державно-приватного партнерства у галузі автотранспорту регулюються Законом України «Про державно-приватне партнерство», програмою економічних реформ, законів ЄС та Угодою про Асоціацію з ЄС. Мета статті — визначення рекомендацій з розвитку інфраструктури автотранспортної системи на засадах державно-приватного партнерства. Функціонування автотранспортної галузі не можливе без автомобільного транспорту, засобів, дорожньої інфраструктури, автообслуговування та авторемонту системи.

На сьогодні спостерігається значне відставання України у розвитку автодоріг загального користування від темпів автомобілізації країни. Незадовільним є рівень безпеки дорожнього руху. Лише обмежені бюджетні кошти асигнуються на утримання доріг.

Технічні стандарти автодоріг України не відповідають стандартам ЄС ні за якістю, ні за ваговими навантаженнями. З метою приведення їх у відповідність до вимог ЄС необхідно внести зміни до Правил перевезення небезпечних вантажів та Правил перевезення великовагових вантажів згідно з конвенціями Європейської економічної комісії ООН та директивами ЄС.

Недостатніми є інвестиції у розбудову шляхів і розвиток галузі. Для їх активізації Президент України Віктор Янукович підписав Закон «Про державно-приватне партнерство», прийнятий Верховною Радою України 1 липня 2010 р. Законом визначаються правові, економічні та організаційні засади взаємодії державних та приватних партнерів, врегулювання відносин, пов'язаних з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, а також встановлення гарантій додержання прав та інтересів сторін. Необхідність прийняття цього Закону була визначена в Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. ознаками державно-приватного партнерства є довготривалість відносин (від 5 до 50 років), передача приватному партнеру частини ризиків, внесення приватних інвестицій, а також незмінність протягом усього строку дії договору цільового призначення та форми власності об'єкта державно-приватного партнерства.

Україні слід реформувати автотранспортну систему та гармонізувати автотранспортне законодавство із відповідним законодавством Європейського Союзу, щоб повністю використати транзитний потенціал та вигідне географічне розташування країни.

Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки — проект, що фінансується Європейським Союзом, співфінансується та впроваджується Програмою розвитку ООН в Україні — оприлюднив звіт під назвою «Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу» щодо заходів, які сприятимуть розбудові автотранспортної системи країни.

Сьогодні автотранспортний сектор економіки України у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів та вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають більшості міжнародних вимог. Спостерігається відставання в розвитку автодоріг загального користування від темпів автомобілізації країни.

Україна вже приєдналась до Світової організації торгівлі (СОТ) та збирається підписати Угоду про Асоціацію з ЄС, у тому числі Угоду про зону вільної торгівлі. У той час як зона вільної торгівлі між Україною та ЄС створить нові можливості для торгівлі, недостатньо розвинута транспортна інфраструктура може призвести до серйозних економічних втрат і перешкодити торгівлі та економічному розвитку України.

Пані Лаура Гараняні, Керівник Управління програм допомоги Представництва Європейського Союзу в Україні, зазначила: «Транспорт є ключовою сферою співпраці ЄС з Україною. Порядок денний асоціації Україна-ЄС містить положення про необхідність розроблення концепції державної політики сталого розвитку усіх видів транспорту, яка б узгоджувалась з Білою Книгою ЄС щодо транспорту» [1].

До основних заходів, спрямованих на прискорення розвитку та підтримку автотранспортної системи рекомендується віднести:

- 1) забезпечення більшої відкритості для входження нових транспортних компаній, залучення приватного капіталу, розвитку конкуренції в усіх галузях транспорту (включаючи рухомий склад залізниць), залишаючи державне регулювання ринку лише для елементів, які необхідні для забезпечення належного рівня безпеки на транспорті;
- 2) здійснення моніторингу ефективності роботи усіх видів транспорту та запобігати асиметрії у конкуренції між ними;
- 3) включення у ціну для споживачів оплати інших зовнішніх автотранспортних витрат, таких як витрати на утримання доріг, усунення забруднення довкілля та ліквідацію наслідків дорожньо-транспортних пригод;
- 4) аналіз правової системи, яка регламентує транспорт і пов'язане з транспортом будівництво, екологічні та інші питання на предмет їх відповідності законодавству ЄС з метою внесення необхідних поправок;
- 5) утворення основи для дій місцевих органів влади стосовно формування інтегрованих систем громадського транспорту, який має бути пріоритетним;
- 6) розробка плану розвитку автотранспорту, ґрунтуючись на прогнозах обсягу руху, досвіді інших країн та науково-дослідній роботі, проведеній власними науковими установами країни.

Таким чином зробимо висновок: прийнятий Закон не здатен миттєво поліпшити негативний бізнес-клімат в нашій державі. Криза довіри інвесторів потребує комплексного вирішення, а не тільки законодавчої стандартизації процесів в сфері державно-приватного партнерства. Тому потрібно запровадити практику визначення галузей для державно-приватного партнерства у стратегіях та програмах розвитку регіонів. Слід комплексно оновити законодавство про закупівлі, про розпоряджання землею, а також розробити пакет типових документів та процедур щодо управління процедурами державно-приватного партнерства. Необхідно розробити оптимальну схему управління державно-приватним партнерством через створення єдиного державного органу, який би здійснив оцінку готовності держави до впровадження проектів партнерства та почав розробляти сучасні методики для їх управління. Тільки при реалізації зазначених

кроків, можна сподіватись на подальшу перспективність інституту державно-приватного партнерства в Україні. Зволікати держава не має права. Адже два роки, що залишилися до Євро-2012, дають можливість якісного використання достатньо нових механізмів державно-приватного партнерства в процесі реконструкції та побудови інфраструктурних об'єктів.

Список використаних джерел

1. <http://brc.undp.org.ua/ua/press/news/140>
2. Закон «Про державно-приватне партнерство»
3. Кеслер А. Я. Экономические основы государственно-частного партнёрства / А. Я. Кеслер. — М.: Экономические науки, 2007. — С. 35–41.
4. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / Владимир Гаврилович Варнавский. — РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. — М.: Наука, 2005. — 315 с.

УДК:378.147

В. М. Лисіков, Д. Г. Лєгеза
*Таврійський державний агротехнологічний
університет (Мелітополь)*

УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У роботі розглянуті теоретичні та практичні засади управління матеріальними потоками при виробництві сільськогосподарської продукції. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління ними.

На сучасному етапі основними пріоритетами ефективної діяльності будь-якого підприємства, в тому числі і аграрного, є формування і вдосконалення його матеріальних потоків сировини та готової продукції, використання резервів для подальшого зростання, активне залучення відповідних механізмів та інструментів розвитку. Мова йде про розробку основ формування та управління матеріальними потоками сільськогосподарських підприємств та обґрунтування напрямів підвищення їх ефективності.

Вирішенню проблем поліпшення матеріальних потоків аграрних підприємств, удосконаленню механізмів управління формуванням та використанням ресурсами присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених — економістів, таких як В. Андрущенко, А. Гаджинський, О. Василик, П. Саблук, В. Ситник. Великий вклад у розробку наукового обґрунтування процесів формування матеріальних потоків, внесли і відомі зарубіжні вчені: М. Міллер, У. Шарп, І. Бланк, Н. Живалов, Р. Макконелл, Пол А. Самуельсон. Однак практичного застосування методів управління матеріальними потоками потребують більш глибокого вивчення.

Метою роботи є обґрунтування науково-теоретичних засад та практичних заходів удосконалення управління матеріальними потоками у сільськогосподарських підприємствах, дослідження проводилось на базі ТОВ «Відродження», Херсонської обл., Нижньосірогозького району.

Під час реалізації поставленої мети визначені та виконані такі завдання: узагальнити теоретичні засади сутності процесу управління матеріальними потоками; проаналізувати предумови організації системи управління матеріальними потоками на підприємстві; оптимізувати матеріальні потоки протягом виробничого циклу; запровадити систему обліку та управління матеріальними потоками [3, с. 143].

Об'єктом дослідження виступає процес управління матеріальними потоками аграрного підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичні аспекти процесу забезпечення, використання та регулювання матеріальними потоками на прикладі ТОВ «Відродження».

У дослідженні були використані наступні методи: АВС-аналіз — для визначення структури матеріальних потоків; діаграма Стюарта — для аналізу матеріальних витрат; нормативний при плануванні матеріальних потоків на основі технологічних карт; аналітичного прогнозування — для визначення інструментарію організаційно-економічного механізму управління матеріальними потоками.

Інформаційною базою дослідження виступають річні звіти та форми первинного обліку ТОВ «Відродження», нормативно-правові акти, інформаційні та статистичні збірники.

Управління матеріальним потоком, як і будь-яким іншим об'єктом, складається з двох частин: ухвалення рішення, реалізація прийнятого рішення.

Діяльність по управлінню різноякісними матеріальними потоками складають зміст логістики, яку однойменний термінологічний словник визначає таким чином: логістика (*logistics*) — наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням і іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення сировини і матеріалів до виробника, внутрішньозгосподарської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, а також передачі, зберігання і обробки відповідної інформації [3, с. 149].

Управління матеріальними потоками передбачає розвиток так званого координаційного управління, що проводиться на основі створення комплексних програм, постійно діючих або тимчасових координаційних органів тощо.

Поняття матеріального потоку узагальнює безперервність зміни і переміщення продуктів праці в сфері обігу і виробництва. Матеріальні потоки можуть протікати як усередині одного підприємства, так і між різними підприємствами. При цьому кожному матеріальному потоку відповідає деякий інформаційний потік, який у тимчасовому і просторовому аспектах може не збігатися з матеріальним [2, с. 321].

Теоретичні дослідження та практичний аналіз управління матеріальними потоками у ТОВ «Відродження» встановив:

1) господарство є великим за розмірами, спеціалізація зернова з розвиненим виробництвом соняшника;

2) основними видами продукції, які спроможні впливати на систему збуту продукції у господарстві є пшениця. Виробництво соняшнику та ячменю потребує більш точних розрахунків у процесі планування виробництва, а також кращого дотримання нормативів та термінів вирощування даних культур;

3) протягом останніх 4-х досліджуваних років підприємство є прибутковим: на 1 га. с.г. угідь — 295,3 грн., на одного середньорічного працівника — 37,7 тис.грн. Рентабельність складає 36,9%. Лише 2005 р. виявився збитковим, збитки склали 102,4 тис.грн.

У процесі виробництва сільськогосподарської продукції основні витрати припадають на липень — 31%, 19% — вересень, 18% — березень, 17% — квітень. Загалом витрати на вирощування продукції складають 6546,7 тис. грн.

Всі витрати на вирощування продукції у ТОВ «Відродження» відповідають нормам, а коливання відбуваються у нормативних межах.

Для згладжування матеріальних потоків та поліпшення управління загальними процесами у господарстві пропонується: зняти з виробництва ярий ячмінь через його високу собівартість та низьку урожайність; на місці вирощування пшениці 1 325 га. та соняшнику 398 га., згідно технологічним картам сівозмін, буде доцільне виробництва озимого жита — 723 га. та кукурудзи на зерно — 1 000 га. та з використанням новітніх агротехнічних заходів; 1 104 га після пшениці та 1 325 га. після вирощування ячменю — використати під вирощування пшениці озимої; на місці парів — 2 070 га. та частини землі після ячменю — 139 га. засіємо соняшник на зерно — 2 209 га., планується, що за рахунок використання парів та додержання термінів посіву, обробки земель та посівів вийти на врожайність 9 ц/га; 1 811 га. землі після соняшника залишимо на пари. Виробничі витрати складуть 6 249,9 тис.грн., запланована виручка від реалізації — 13 453,2 тис. грн., звідси прибуток від реалізації продукції складе — 7 203,3 тис. грн. Загальна рентабельність діяльності господарства 115,3%. Вирощування нових культур збільшує рівень рентабельності у 3 рази, що забезпечується за рахунок відмови від вирощування економічно не доцільної культури як ярий ячмінь та впровадження у виробництво системи сівозмін.

Для постійного контролю матеріальних потоків сировини та готової продукції у господарстві пропонується впровадження системи управління MRP. Основними цілями систем MRP є [1, с. 257]:

– задоволення потреби у матеріалах, компонентах і продукції для планування виробництва і доставки споживачам;

– підтримка низького рівня запасів матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції;

– планування виробничих операцій, графіків доставки, закупівельних операцій.

У процесі реалізації цих цілей система MRP забезпечує потік планових кількостей матеріальних ресурсів і запасів продукції на горизонті планування. Система MRP спочатку визначає, скільки і в які строки необхідно виготовити кінцевої продукції.

На основі аналізу управління матеріальними потоками в господарстві розроблені наступні пропозиції:

1) розширити асортимент продукції;

2) оптимізувати витрати виробництва основних видів продукції на основі формування технологічних карт;

3) впровадити систему MRP, що базується на базі даних на основі якої буде удосконалене управління матеріальними потоками на протязі всього виробничого року. На її основі керівництво буде оптимально контролювати рух матеріального потоку як на вході так і на виході.

Список використаних джерел

1. Гаджинский А. М. Основы логистики: Учеб. пособие / А. М. Гаджинский. — М. : ИВЦ «Маркетинг». 1995.
2. Плоткин Б. К. Введение в коммерцию и коммерческую логистику: Учеб. Пособие / Б. К. Плоткин. — СПб. : Изд-во Санкт-Петербург, ун-та экономики и финансов, 1996.
3. Родников А. Н. Логистика: Терминолог. Словарь / А. Н. Родников. — М. : Экономика, 1995.

УДК 338.2

Н. В. Рябко, Н. О. Шквиря
Таврійський державний агротехнологічний
університет (Мелітополь)

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ СХЕМИ ДЕТЕРМІНАНТІВ «НАЦІОНАЛЬНОГО РОМБА»

Розглянута сутність та елементи «національного ромба», як методу оцінки конкурентоспроможності. Проведено аналіз стійкості конкурентної позиції ТОВ «Еталон Агро-Плюс».

Рушійними силами ринкової економіки є конкуренція між суб'єктами господарювання. Конкуренція — суперництво між товаровиробниками за найсприятливіші, економічно найвигідніші умови виробництва та реалізації продукції.

Конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг. Крім того, на конкурентоспроможність впливають стратегічні й тактичні зміни на ринку, не пов'язані з діяльністю підприємства (зміна попиту, демографічні зрушення, природні явища й т. п.). Для виживання або перемоги в твердій конкурентній боротьбі будь-яка система повинна мати певні переваги перед своїми конкурентами [4, с. 115].

Оригінальна концепція М. Портера заснована на вивченні не тільки конкурентних сил усередині галузі, але й у рамках національної економіки. Остання, у свою чергу, виступає вирішальним фактором формування передумов для збереження конкурентних переваг учасників ринку. Він вважає, що конкурентоспроможність відбиває продуктивність використання окремих матеріальних та нематеріальних ресурсів. Однак не завжди навіть найкраще використання наявних ресурсів дозволяє перемогти у конкурентній боротьбі. Основне тут — конкурентоспроможність організації, її здатність до ведення конкурентної боротьби [1, с. 176].

М. Портер велику увагу приділив впливу детермінантів «національного ромба» на формування конкурентоспроможності галузей, регіонів, окремих підприємств (рис. 1)

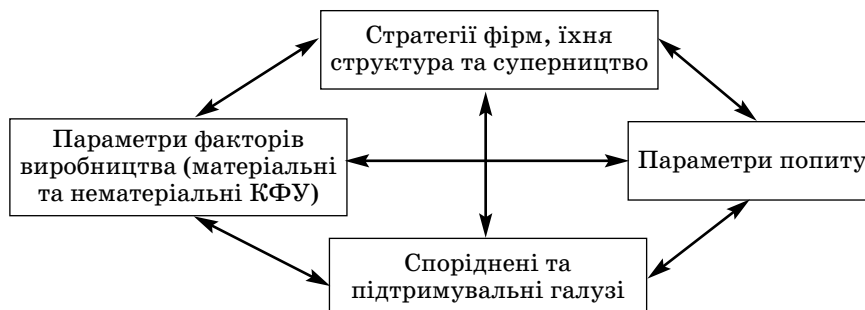


Рис. 1. Детермінанти національного ромба

Детермінанти «національного ромба» характеризують фактори що формують конкурентне середовище, де діють всі організації країни — об'єкта аналізу. Усі складові перебувають у взаємодії і посилюють або послаблюють конкурентні переваги фірм, що працюють в межах певної економіки [3, с. 330].

На думку російського дослідника А. П. Градова, основні детермінанти «національного ромба» доцільно доповнити факторами урядового регулювання, а також випадковими факторами. Випадкові події — це ті, які керівництво фірми (а найчастіше й уряд країни) не може контролювати: винаходи, «прориви» в основних технологіях, війни, інші політичні події за кордоном, а також різкі зміни потреб і попиту на закордонних ринках. Ці події спричиняють момент невизначеності, що може «розморозити» або змінити структуру галузі й тим самим дати можливість фірмам однієї країни обійти фірми іншої. У багатьох галузях такі «випадки» чимало сприяли зміні позицій у конкурентній гонці [5, с. 350].

Дії уряду в особі державних установ будь-якого рівня можуть і підсилити, і послабити конкурентні переваги країни. Особливо чітко це видно при аналізі впливу політики уряду на кожний з детермінантів. Так, антимонопольна політика позначається на конкуренції на внутрішньому ринку, законодавчі акти можуть спричинити зміну попиту на внутрішньому ринку, асигнування на утворення можуть змінити положення деяких факторів виробництва, а державні закупівлі — стимулювати родинні й підтримуючі галузі [3, с. 98].

Визначимо конкурентні позиції ТОВ «Еталон Агро-Плюс» за допомогою значень детермінантів «національного ромба» (таблиця 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для оцінки конкурентних переваг ТОВ «Еталон Агро-Плюс»

Детермінант НР, γ	Чинники, формовані γ -м детермінантом НР	α_γ	Q_γ
1. Параметри чинників	Вдосконалення технологій	0,2	0,6
	Збільшення обсягів продажу		
	Розвиток зв'язків з постачальниками і замовниками		
	Слабка технічна база		
	Слабка інформаційна база про потреби ринку		
	Висококваліфіковані кадри		
2. Стратегія підприємства, його структура у порівнянні з іншими підприємствами	Стратегія розвитку підприємства сильна	0,5	0,4
	Конкуренція слабка		
	Досконала технологічна культура		
	Недостатня кількість замовлень		
	Наявність розвитку системи збуту з представництвами закордонних країн		
3. Параметри попиту	Зростання кількості державних замовлень	0,2	0,5
	Наявність коштів замовників		
	Своєчасна сплата замовлень		
	Наявність постійних клієнтів		
	Зменшення числа приватних замовлень		
	Відсутність маркетингових досліджень		
4. Родинні та підтримуючі галузі	Розвиток машинобудування	0,1	0,3
	Наявність дослідницького відділу		
	Наявність інформаційної служби		

Ступінь впливу зовнішнього середовища формоване детермінантами НР за наступною формулою, використовуючи дані таблиці 1.

$$D^{np} = \sum \alpha_\gamma \cdot Q_x, \quad (1)$$

де D^{np} — детермінант національного ромба

α_γ — коефіцієнт значимості детермінанту;

Q_x — коефіцієнт, що характеризує число сприятливих чинників, до загального числа чинників.

Отримавши кінцевий результат скористаємося градацією, запропоновану І. Ансоффом:

$0 < КСФ < 0,4$ — слабка позиція;

$0,5 < КСФ < 0,7$ — середня позиція;

$0,8 < КСФ < 1,0$ — сильна позиція.

$$D^{np} = (0,2 \cdot 0,6) + (0,5 \cdot 0,4) + (0,2 \cdot 0,5) + (0,1 \cdot 0,3) = 0,12 + 0,2 + 0,1 + 0,03 = 0,45.$$

Розглянувши чинники, що формуються та підрахувавши значення детермінанту національного ромбу, яке склало 0,45, можемо підтвердити те, що конкурентні позиції ТОВ «Еталон Агро-Плюс» необхідно підтримувати міцними та стійкими. Тому керівники мають акцентувати на цьому увагу та робити все можливе для конкурування на ринку поряд з іншими підприємствами, які мають подібну спеціалізацію.

Отже конкуренція — двигун торгівлі та запорука прибутковості лідируючих підприємств. Надання товару всіх необхідних характеристик керівництвом підвищує свої позиції у загальному рейтингу на ринку. Та для «перевірки сили» проводять аналіз діяльності за допомогою детермінантів «національного ромба», що вказує на недоліки політики того чи іншого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством / В. Г. Герасимчук. — К. : КНЕУ, 2000. — 360 с.
2. Пастернак-Таранушенко Г. Конкуренція / Г. Пастернак-Таранушенко, В. Рожок. — К. : ЦУЛ, 2002. — 322 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільського. — К. : Основи, 1997. — 390 с.
4. Репіна І. М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Стратегія економічного розвитку України: Наук. зо. — Вип. 4(11) / Голов. ред. О. П. Степанов. — К. : КНЕУ, 2002. — С. 114–117.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник / З. Є. Шершньова — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2004. — 699 с.

УДК 336.64

О. Л. Пластун
ДВНЗ «УАБС НБУ» (Суми)

МОРАЛЬНІ РИЗИКИ В ЕКОНОМІЦІ

В роботі обґрунтовано існування в економіці специфічного виду ризиків — моральних ризиків, існування яких обумовлено асиметричністю інформації в економічній системі. Зауважено, що моральні ризики є фундаментальною основою виникнення тіньової економіки. Проаналізовано їх сутність та сфери в економіці, для яких характерне існування моральних ризиків.

В основі сучасної економічної системи лежать інформація та інформаційні потоки. Своєчасність і повнота інформації впливають на економічні рішення та їх результати. Втім, постійно виникають ситуації, коли одні економічні суб'єкти володіють більшою кількістю інформації, ніж інші. Це дає їм можливість діяти на власну користь, навіть попри інтереси інших економічних суб'єктів та інколи їм на шкоду. Ситуація нерівності в інформації у економічних суб'єктів отримала назву асиметрії інформації. Та призвела до появи специфічного виду економічних ризиків, так званих «моральних ризиків». Моральний ризик в економіці — це раціональні дії економічних суб'єктів з максимізації власної корисності в збиток державі внаслідок асиметричності інформації, що проявляються в протиправній поведінці економічних суб'єктів [1, с. 648].

Проаналізуємо можливі прояви моральних ризиків в різних сферах економіки. По-перше, моральні ризики є одним з факторів, що обумовлюють існування тіньового сектору економіки. Виходячи з теорії раціональної поведінки економічних суб'єктів, в кожний окремий момент часу перед ними стоїть проблема вибору. При чому вибору раціонального. Тобто кожна дія економічного суб'єкта несе в собі набір позитивних (з його точки зору) і негативних економічних наслідків. Відповідно рішення приймається на базі їх аналізу. При перевищенні позитивних наслідків рішення ухвалюється, в протилежному випадку — відхиляється. Якщо екстраполювати це на реальний світ, то економічні суб'єкти (фізичні або юридичні особи), діючи в умовах нормативно-правового поля, завжди стоять перед вибором — продовжувати діяти в рамках закону чи переступити його. З точки зору теорії раціональної поведінки, в якості критерію буде виступати різниця між економічними вигодами від такого вчинку та потенційними правовими наслідками від його реалізації. Отже якщо розмір штрафу за певну незаконну поведінку буде значно менший від економічної вигоди від такої поведінки — економічний суб'єкт з великою долею ймовірності порушить закон. В умовах правового нігілізму та системи хабарництва, що процвітають на Україні, це питання стає дуже актуальним.

Тіньовий сектор складає від 40 до 80% від економіки країни. На нашу думку, такі його обсяги і обумовлені охарактеризованою вище поведінкою економічних суб'єктів при прийнятті

рішень. Крім того, можливість такого вибору обумовлена ще й існуванням інформаційної асиметрії у відносинах держави (як правило, формуючий та контролюючий суб'єкт) та економічних суб'єктів. Мається на увазі, приймаючи рішення, економічний суб'єкт володіє більшою кількістю інформації, що створює умови для незаконних дій. Наведемо приклад. Фізична особа має заробітки «на стороні». Теоретично в кінці року вона має заповнити податкову декларацію і сплатити податки з цих доходів. Втім, особа це не робить. Цим фактично спричиняє матеріальні збитки державі і діє незаконно. Поза правовим полем. Це можливо, оскільки про ці доходи знає лише ця фізична особа, а держава — ні. Тобто існує асиметрія інформації.

Моральні ризики зустрічаються в різних сферах економіки — страхування, банківській сфері, діяльності підприємств та в економіці в цілому. Первинно поняття морального ризику виникло у сфері страхування, де під ним розуміли небезпеки, пов'язані з природою людини і залежні від рис характеру, поведінки, репутації страхувальника або особи, що пропонує що-небудь для страхування.

Під моральним ризиком у сфері страхування розуміють небезпеки, пов'язані з природою людини і залежні від рис характеру, поведінки, репутації страхувальника або особи, яка пропонує що-небудь на страхування [2].

В основі моральних ризиків лежить уявлення про те, що сам факт страхування підвищує вірогідність події, від настання якої здійснюється страхування. Це відбувається тому, що страхування послаблює стимули застрахованої сторони до вживання превентивних заходів. Як деякі прості приклади можна привести наступні:

- домовласник, який у меншій мірі піклується про те, щоб замикати свій будинок, коли він застрахований;
- власник автомобіля, який ризикованіше управляє своїм автомобілем, оскільки він застрахований;
- людина, що приділяє менше уваги своєму здоров'ю, оскільки у неї є медична страховка.

В банківській сфері під моральним ризиком більшість вчених розглядають ту частину ризиків, що пов'язана з порядністю та чесністю майбутнього позичальника [4].

До основних методів боротьби з моральними ризиками в економіці можна віднести:

- 1) відповідальність економічних суб'єктів за опортуністичні дії;
- 2) стимули для економічних суб'єктів за правомірні дії (податкові пільги, соціальні пільги тощо);
- 3) ведення «історії» економічних суб'єктів, тобто створення інформаційної бази по всім економічним суб'єктам з метою виявлення опортуністичної поведінки та пошуку потенційних правопорушників;
- 4) достойна оплата праці робітників, тобто створення умов, коли економічному суб'єкту «буде, що втрачати»;
- 5) контроль за поведінкою економічних суб'єктів — контроль за витратами фізичних та юридичних осіб з метою виявлення «розривів» в фактичних тратах та реально задекларованих доходах;
- 6) створення нормальних умов для ведення бізнесу;
- 7) контроль за державними органами та їх персоналом, тобто протидія механізму хабарництва як елементу уникнення відповідальності за опортуністичну поведінку.

Це далеко не повний перелік можливих методів боротьби з моральними ризиками в економіці. Що стосується України та першочергових дій, на нашу думку, такими має бути зміна розмірів штрафних санкцій. Одним із варіантів для розробки нової системи штрафних санкцій є визначення середніх розмірів економічних зловживань і встановлення таким норм покарань, які хоча б в 2–3 рази їх перевищували. Опортуністична поведінка буде мати негативний економічний ефекти, а порушення закону стане нераціональним. Таким чином, ми прийдемо до того, що порушення правил гри стане не нормою, як це є зараз, а відхиленням від норми. Відповідно, зміняться і пропорції реального та тіньового сектору економіки у бік зменшення останнього.

Отже, моральні ризики є об'єктивною загрозою, що існує як в економічній системі в цілому, призводячи до існування тіньового сектору, так і супроводжує окремі сфери економіки, як-то банківська система, страховий ринок.

Список використаних джерел

1. Войфел Ч. Энциклопедия банковского дела и финансов [Текст] / Вулфел Чарльз Дж. — М. : Корпорация «Федоров», 2003. — 1584 с.
2. Ефимов С. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование [Текст] / С. Ефимов. — М, 1996. — 525 с.
3. Инвестиционный словарь проекта «k2kapital» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/100/>.
4. Лейн Тимоти Моральный риск. Способствует ли финансирование МВФ неосмотрительности заемщиков и кредиторов? [Электронный ресурс] / Тимоти Лейн, Стивен Филипс. — Режим доступа : <http://www.imf.org>.

**СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ
В КОНТЕКСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРИБУТКУ**

В роботі обґрунтовано доцільність визначення сутності прибутку як джерела задоволення інтересів. Систематизовано можливі інтереси у п'ять груп.

Однозначним є той факт, що прибуток виступає одним із кінцевих фінансових результатів діяльності, результатом взаємодії певних ресурсів, факторів та ін. Проте, прибуток не варто розглядати лише як мотиваційну силу для організації діяльності, а доцільно досліджувати як проміжну, перехідну або навіть об'єднуючу ланку між такими категоріями, як інтерес та діяльність. Саме наявність певного економічного інтересу, на нашу думку, і є мотивацією до здійснення діяльності. А прибуток як один із видів отриманого фінансового результату в ході організації діяльності виступає безпосередньо джерелом забезпечення інтересів різних суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки.

Підтвердженням цього можна вважати розроблену А. Сенном концепцію розширення вибору [3, с. 13]. Вчений запропонував оцінювати добробут за можливостями вести той спосіб життя, який більшість людей вважає гідним, а не за рівнем валового внутрішнього продукту на душу населення. Прибуток повинен трактуватись не як кінцева мета діяльності людини, а як засіб розширення вибору для кожної людини у сферах охорони здоров'я, освіти, економічної і соціальної діяльності [1, с. 169].

Тобто сутність прибутку можна і варто розглядати як джерело задоволення інтересів, оскільки саме інтереси — це усвідомленні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, що є формою відносин економічної власності, і, у свою чергу, знаходять свій вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення [2, с. 61]. У цьому випадку прибуток можна розглядати як позитивний фінансовий результат, досягнення якого дасть змогу забезпечити певний інтерес, тобто принесе певну користь.

Розглядаючи прибуток як джерело задоволення певних інтересів, можна аргументувати, що сутність прибутку доцільно визначати, виходячи з видів можливих інтересів. Хто і в якому прибутку зацікавлений, також визначається тим, який інтерес в того чи іншого суб'єкта ринкових відносин.

Пропонуємо систематизувати всі можливі інтереси в п'ять основних груп, для яких і визначається по-різному функціональне призначення прибутку:

1. Інтереси держави. На загальнодержавному рівні прибуткове підприємство є інструментом забезпечення фіскальної функції, тобто отриманий прибуток на підприємстві — гарантія стабільного та своєчасного надходження коштів до державного бюджету (чим більшу суму прибутку буде отримувати суб'єкт господарювання, тим більшими будуть розміри надходження). Також держава зацікавлена в прибуткових державних і комунальних підприємствах з тієї точки зору, що такі підприємства частину свого прибутку можуть також спрямовувати до державного бюджету.

2. Суспільні інтереси. Прибуткове підприємство може надавати благодійні внески, спонсорську підтримку, займатися меценатством.

3. Інтереси суб'єкта господарювання. З позицій суб'єкта підприємницької діяльності варто відзначити, що прибуток можна розглядати як чинник формування суспільної оцінки, як джерело капіталізації, основний фінансовий ресурс організації інвестиційної діяльності та забезпечення фінансової автономії (незалежності) підприємства. З позицій формування суспільної оцінки можна відзначити, що саме прибуткове підприємство забезпечує високий рівень гудвілу (іміджу) підприємства на ринку. Рейтингове підприємство формує також і високий рівень інвестиційної привабливості.

Капіталізація прибутку дає можливість нарощення виробничої потужності підприємства. З іншого боку, саме наявність прибутку на підприємстві та постійна його максимізація є гарантією та запорукою високого конкурентного становища та забезпечує можливість впливу на інших контрагентів. Інвестуючи в них частину чистого прибутку, підприємство також забезпечує свого роду пасивний дохід, який формується як результат не власне організованої діяльності, а, маючи частину свого капіталу, інвестованого в діяльність іншого суб'єкта господарювання, на підприємство буде надходити певна сума коштів від результату діяльності проінвестованого суб'єкта.

Сформований прибуток на підприємстві також є внутрішнім джерелом формування власного капіталу. Зростання частки власного капіталу в загальній сумі необхідного капіталу для здійснення запланованої діяльності автоматично зменшує частку запозиченого капіталу, що, в свою чергу, підвищує рівень фінансової стійкості підприємства. Цим самим на підприємстві забезпечується зростання суми прибутку в кожній гривні отриманої виручки від реалізації продукції, виконаних робіт або наданих послуг.

4. Економічні інтереси співвласників (засновників, акціонерів). Отриманий прибуток за результатами діяльності підприємства є основним джерелом забезпечення достатку власників капіталу. Тут варто розглядати декілька підходів. По-перше, прибуткова діяльність підприємства — гарантія своєчасної та повної виплати заробітної плати. По-друге, зростання прибутковості підприємства є для його власників гарантією подальшого ефективного розвитку через можливість підвищення продуктивності праці за рахунок купівлі за власні кошти новітніх технологій. По-третє, для акціонерів прибуток є єдиним та основним джерелом формування додаткового доходу у вигляді дивідендів. Максимізація прибутку дає змогу акціонерам (власникам капіталу) отримати більшу суму доходів (дивідендів) при незмінній кількості акцій. По-четверте, постійно зростаючий рівень прибутковості підприємства призводить до зростання його ринкової вартості, що, в свою чергу, відображається у збільшенні ринкової вартості акцій. У зв'язку з цим операції купівлі-продажу акцій на ринку забезпечують ще одне (хоча не постійне, а лише разове) джерело доходу, сума якого визначається різницею між ринковою та номінальною вартістю цінного паперу. Чим більша ця різниця, тим більшим буде доход акціонера.

5. Економічні інтереси трудового колективу. Отримання та максимізація прибутку на підприємстві для кожного працівника є джерелом фінансування додаткового доходу у вигляді матеріального заохочення поряд із гарантією своєчасності та повноти виплати основного доходу — заробітної плати. Цей момент має позитивний вплив і на діяльність всього підприємства, оскільки достатньо мотивовані працівники завжди будуть працювати з більшою віддачею, підвищуючи свою продуктивність праці. Зростання виробництва плюс раціональна збутова політика, розроблена на рівні апарату управління підприємством, — основна запорука максимізації прибутку в майбутній діяльності суб'єкта господарювання. Крім гонитви за нарощенням виробничої потужності, збільшенням виробничої програми, прибуток є джерелом фінансування соціального розвитку підприємства. Його можна назвати соціальним гарантом. Важливою засадою в цьому контексті є можливість забезпечення нормальних умов праці трудового колективу. Це можна здійснити через спроможність прибуткового підприємства використовувати у своїй діяльності новітні технології, що, в свою чергу, призведе до зростання продуктивності та якості праці. З'являється можливість матеріального стимулювання, заохочення.

Розглядаючи сутність прибутку і як вид фінансового результату діяльності, і як джерело задоволення інтересів різних суб'єктів ринкових відносин, необхідно відзначити, що наявність або відсутність його може мати як позитивний, так і негативний прояв. Так, відсутність прибутку на підприємстві може бути штучно створеною у разі наявності зацікавленої сторони стати власником інвестиційно-привабливого господарюючого суб'єкта. Якщо підприємство прибуткове, із зростаючою з року в рік сумою отримуваного прибутку, то його ринкова вартість, звичайно, буде високою та постійно зростаючою, порівняно з вартістю збиткового підприємства. Це може бути не вигідним для бажаючих придбати прибутковий об'єкт, оскільки більші капіталовкладення призводять до збільшення строку їх окупності, цим самим досягнення мети купівлі — задоволення достатку на бажаному рівні нових власників може бути відстрочене інколи навіть на невизначену перспективу.

Список використаних джерел

1. Длугопольський О. Розвиток людського капіталу як невід'ємний атрибут функціонування економіки в XXI столітті / О. Длугопольський // Світ фінансів. — 2007. — № 1(10). — С. 168–175.
2. Мочерний С. В. Політична економія : [навч. посіб.]. — [2-ге вид., випр. і доп.]. / С. В. Мочерний. Я. С. Мочерна. — К. : Знання, 2007. — 684 с.
3. Sen A. Development as Capability Expansion // Journal of Development and Planning. — 1989. — № 19.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ВПРОВАДЖУВАЛЬНИХ ФОРМУВАНЬ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено роль та місце впроваджувальних формувань в інноваційній діяльності підприємств. Запропоновано створення центрів інноваційного розвитку. Сформовано функції та мету їх діяльності.

Розвиток інноваційної діяльності є одним з найважливіших системних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств та національної безпеки держави.

Як свідчить світовий досвід, передові позиції за рівнем технологічного та соціально-економічного розвитку займають держави, в яких створено розгалужену інноваційну інфраструктуру, що активно використовується для реалізації інновацій [2, с. 124].

Впроваджувальна діяльність є важливою частиною науково-технічної діяльності в сільськогосподарському виробництві. Процес, який має назву впровадження є проміжною ланкою між розробкою нововведень і їх споживанням безпосередньо сільгосптоваровиробниками. Він представляє собою важливу частину інноваційного процесу, без якої його результативність не може бути реалізована та оцінена безпосередньо у виробництві.

В економічній літературі і тим більш в практиці, має місце недооцінка впроваджувальної сфери, незважаючи на повне розуміння її значення і необхідності розвитку. Для того щоб вона успішно функціонувала, в цій сфері повинен бути зосереджений значний науково-технічний потенціал, здатний на високому рівні забезпечити впровадження досягнень науки і передового досвіду в масове виробництво [3, с. 193].

Недооцінка впроваджувальної сфери в значній мірі приводить до незатребуваності великої кількості виробленої наукової продукції, певному застою і падінню авторитету самої науки, уповільненню розвитку інноваційного прогресу в сільському господарстві [2, с. 221].

Дуже важливо, щоб впроваджувальні формування не обмежувались пропагандою або консультаціями по впровадженню досягнень науки у виробництво, а ще б забезпечували процес впровадження. І далі щоб вони отримували від впровадження додаткову продукцію і додатковий дохід безпосередньо при впровадженні інноваційної продукції. Частина цього доходу може бути використана на подальший розвиток інноваційної діяльності. За рівнем можливості забезпечити успішне впровадження нововведень у виробництво окремі впроваджувальні формування суттєво різняться. Деякі можуть лише надавати допомогу при впровадженні досягнень науки, а інші можуть більш активно брати участь в інноваційному процесі [6, с. 98].

В якості впроваджувальних формувань у сільському господарстві можуть виступати центри інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Головною метою центру інноваційного розвитку (ЦІР) сільськогосподарських підприємств є сприяння підвищенню ефективності та стабілізації виробництва на основі освоєння досягнень науково-технічного прогресу, передового досвіду через доведення до сільськогосподарських товаровиробників сучасної техніки, технологій, послуг а також організаційно-технічних рішень.

Центр інноваційного розвитку сприятиме інноваційній діяльності шляхом освоєння у виробництві інновацій, проведення експертизи інноваційних проектів, інформаційного і консультаційного забезпечення інноваційної діяльності, реалізації інноваційних проектів, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації підприємців у сфері інноваційної діяльності тощо [5, с. 3].

Більш глибоке дослідження всіх задач діяльності центру регіонального розвитку дозволило сформулювати наступні основні функції його діяльності:

1. Збір, узагальнення і розповсюдження знань серед суб'єктів сільськогосподарського виробництва щодо успішного здійснення інноваційної діяльності.
2. Проведення маркетингових досліджень і економічний аналіз діяльності аграрних підприємств з метою вивчення попиту сільськогосподарських товаровиробників і виявлення потреб в інноваціях.
3. Здійснення по договорам з аграрними підприємствами (замовниками) комплексу робіт по підбору, освоєнню, обґрунтуванню найбільш прибуткових науково-технічних розробок і доведення їх до впровадження в конкретне сільськогосподарське підприємство.
4. Проведення семінарів, конференцій, виставок, днів поля з ціллю підвищення кваліфікації керівників, спеціалістів, а також робітників сільськогосподарських підприємств і інших керівників по питанням організації робіт по впровадженню в виробництво інновацій.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку сільського господарства, з ціллю виходу даної галузі на якісно інший рівень розвитку, необхідно суттєво розширяти та зміцнювати впроваджувальну сферу інноваційної інфраструктури, яка повинна виконувати з'єднувальну функцію між наукою і виробництвом.

Список використаних джерел

1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент: Навч. Посібник. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. — К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. — 440 с.
2. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід. / М. В. Гаман. — К. : Вікторія, 2004. — 311 с.
3. Криворучко І. М. Регіональні центри наукового забезпечення АПК та інноваційний розвиток сільського господарства України / І. М. Криворучко // Вісник аграрної науки. — 2006. — № 3–4. — С. 192–194.
4. Нікітін Ю.В. Правові основи інвестиційної та інноваційної діяльності / Ю. В. Нікітін, Л. С. Сміян. — К.: КНТ, 2006. — 368 с.
5. Ситник В.П. Впровадження наукових розробок у виробництво: стан і перспективи / В. П. Ситник // Економіка АПК. — 2005. — № 2. — С. 3.
6. Черевко В.Г. Державне регулювання економіки в АПК / В. Г. Черевко. — К.: Знання, 2006. — 339 с.

УДК 336.22 : 330.322

Т. В. Мединська

Львівська комерційна академія (Львів)

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ

У роботі розглянуто деякі аспекти податкового стимулювання, запропоновано основні завдання з метою активізації інвестиційних процесів у регіонах. Внаслідок складних трансформаційних процесів в економіці України, у т.ч. в інвестиційній сфері, посилюється роль держави у використанні податкових важелів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

Важливим у контексті збільшення обсягів податкових надходжень до бюджету різних рівнів є підвищення інвестиційної привабливості, посилення інноваційного потенціалу високоприбуткових, експорто-орієнтованих високотехнологічних галузей у регіоні, пошук нових пріоритетів, методів та інструментів з метою активізації інвестиційної діяльності та соціально-економічного розвитку регіону та країни в цілому.

Впродовж останніх років спостерігається тенденція підвищення темпів росту податкових надходжень регіонів за основними видами податків. Заходи щодо трансформації фіскальної сфери сприяли різкому збільшенню доходів бюджету за всіма статтями. Протягом цього періоду, українській владі вдалося реалізувати досить складне, проте необхідне завдання, — формування єдиного податкового простору, який надає всім учасникам ринку рівні можливості та усуває податкову дискримінацію окремих суб'єктів залежно від лояльності, місця розташування чи номенклатури продукції.

У процесі реформування податкової політики та прийняття Податкового кодексу України з метою податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності регіонів передбачено наступне [1]:

Створення спеціальних (вільних) економічних зон. Спеціальний режим оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на територіях спеціальних (вільних) економічних зон передбачає:

- товари, ввезені на територію СЕЗ розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України;
- звільнення від сплати ПДВ операцій з ввезення товарів з-за меж митної території України на територію СЕЗ, виключно для реалізації інвестиційних проектів, а також вивезення із СЕЗ за межі України раніше ввезених товарів та готової продукції;
- при ввезенні в Україну із СЕЗ раніше ввезених товарів та готової продукції, ПДВ справляється як при імпорті товарів.

Створення територій пріоритетного розвитку (ТПР). Умови функціонування ТПР ґрунтуються на критеріях, визначених Угодою про субсидії і компенсаційні заходи системи угод ГАТТ/СОТ.

Під статус ТПР підпадатимуть населені пункти та райони, в яких протягом 3-ох років посліп середній розмір заробітної плати складатиме менше 85% за середній по Україні, а рівень безробіття перевищуватиме 110% за середній.

Спеціальний режим оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на територіях пріоритетного розвитку передбачає:

- зарахування на відкриті в органах Держказначейства спецрахунки 50% суми податку на прибуток, протягом 5 років;
- сума наданих суб'єкту ТПР податкових пільг не перевищуватиме суму фактично внесених ним інвестицій.

Застосування таких заходів сприятиме: активізації інвестиційної діяльності та стимулюванню створення експорто-орієнтованих виробництв, що не призведе до втрат бюджету і не викривлюватиме конкурентне середовище в середині країни; стимулюванню розвитку дійсно депресивних територій шляхом реалізації нових інвестиційних проектів.

Податкова система України вдосконалюється з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ, Організації економічного співробітництва та розвитку, ООН. Україною укладено міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування практично з усіма країнами СНД, Європи, багатьма країнами Азії, Північної та Південної Америки і кількома країнами Африки, що є найбільшими торговельними та інвестиційними партнерами України [2].

Дієва бюджетна політика регіону має насамперед опиратися на ефективну регіональну податкову політику. Регіональні органи місцевого самоврядування не наділені правом надання податкових пільг, різного роду преференцій для малого чи середнього бізнесу, який виготовляє і реалізує конкурентоспроможну продукцію. Тому, першочерговими важелями стимулювання інвестиційної діяльності та залучення іноземних капіталів у регіони та в цілому у вітчизняну економіку, мають бути:

- 1) надання обласним радам повноважень податкового регулювання економічного розвитку території;
- 2) зниження рівня оподаткування, спрощення та стабільність податкових законів і процедур;
- 3) відтермінування сплати податків та зменшення об'єкту оподаткування при реалізації стратегічних, перспективних та соціально-важливих інвестиційних проектів для економіки регіону і держави в цілому.

Список використаних джерел

1. Проект Податкового Кодексу України від 21.07.2009 № 2215 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=31993.
2. Проект стратегії реформування податкової системи [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу : <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main>.

УДК 330:343.37

М. І. Мельник
*Інститут регіональних досліджень
Національної академії наук України (Львів)*

ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ УКРАЇНИ

Розглянуто найбільший деструктивний чинник формування вітчизняного бізнес-середовища як корупція. Запропоновано основні заходи антикорупційної політики в Україні.

Проблема корупції в Україні є одним із найбільш дестимулюючих факторів формування сприятливого бізнес-середовища. Як результат надмірного бюрократичного втручання у господарську діяльність, корупція залишається істотною проблемою для бізнесу в Україні. За даними Міжнародної організації Transparency International індекс сприйняття корупції в Україні у 2009 році становив 2,2 бали, так як і в Камеруні, Екваторі, Кенії, Російській Федерації, Сьєрра-Леоне, Східному Тиморі й Зімбабве. З таким результатом наша країна посіла 146 місце серед 180 держав світу, які брали участь в опитуванні (у 2008 — 134).

Підприємства підтверджують факти здійснення неофіційних платежів для прискорення процесу реєстрації підприємства, отримання дозволу чи сертифікату, реєстрації стандарту, проходження перевірки тощо. Кожне третє підприємство підтвердило, що у 2009 році воно користувалося

різноманітними «неофіційними способами вирішення питань» з державними посадовцями, в т. ч. шляхом здійснення неофіційних платежів, залучення родинних та інших зв'язків, безоплатної передачі товарів і послуг тощо.

Таблиця 1

Зміна індексів корупції у бізнес-середовищі України за 2007–2009 роки*

Сектори (владні функції)	Індекси корупції		
	досвід вимагання	досвід використання особистих зв'язків	досвід добровільної пропозиції хабара
Регламентация підприємницької діяльності	41,1% → 35,4%	23,6% → 25,2%	21,8% → 19,9%
Судова система	31,8% → 30,2%	22,8% → 17,7%	13,7% → 8,6%
Митний контроль	36,5% → 29,5%	16,4% → 14,0%	18,1% → 16,6%
Отримання дозволів в органах влади	36,0% → 40,1%	25,5% → 25,9%	18,5% → 14,8%
Приватизація, володіння та користування землею	24,9% → 25,3%	16,7% → 18,7%	7,0% → 7,1%
Контакти з податковими службами	24,1% → 19,6%	15,3% → 14,2%	17,8% → 14,2%
Реєстрація або приватизація об'єктів нерухомості	24,4% → 22,6%	21,6% → 17,1%	11,9% → 8,8%

* За даними [1]

Для подолання корупції у вітчизняному бізнес-середовищі необхідними є реалізація системи радикальних кроків у наступних напрямках.

По-перше, важливою є політична воля української влади щодо реалізації системи скоординованих та прозорих дій з подолання корупції, враховуючи нівелювання мобілізованих груп невдоволених антикорупційними реформами. При цьому, політична воля політиків може бути реалізована за наявності в суспільній свідомості нетерпимості до корупційних проявів та чіткого побажання їх протидії.

По-друге, докорінна дерегуляція суспільних процесів (спрощення процедур реєстрації власності, відкриття та закриття бізнесу, процедур торговельного режиму, митних процедур та вимог безпеки в торгівлі й розміщенні ринків) шляхом скорочення державного апарату та мінімізації контактів чиновників з суб'єктами бізнесу. По цьому шляху пішов уряд Грузії: з 18 міністерств залишилось 13 (скорочення персоналу на 35%), із 52 державних служб залишилось 34 (скорочення 50%). Замість двох структур — дорожньої поліції та дільничних поліцейських — була створена патрульна поліція. Нових співробітників набирали на конкурсній основі, серед них колишні працівники склали менше 10%. Новим співробітникам збільшили зарплату, вона стала у 15-20 разів вища за зарплату до реформи. Нині рівень довіри до цієї структури складає 85%. Це дало позитивний антикорупційний ефект, про що свідчить високе 11 місце Грузії у рейтингу Світового банку «Doing business» за 2010 (Україна — 142 місце) зі 180 країн світу.

Корупція в Україні залишається одним з найприбутковіших і найменш ризикованих видів заробітку. Якщо розглядати корупцію як бізнес, то це не що інше, як надання громадянину якісь послуг з боку держави за ціною нижче, ніж це встановлено державними актами або законами у швидші терміни, або на умовах вигідніших, ніж це пропонується державою». Враховуючи те, що корупція має дві складові — прибутковість і ризикованість, то один зі шляхів подолання корупції «полягає в докорінному перегляді всіх реєстраційних процедур, які існують в державі. Другий шлях — відомий, випробуваний і навіть рекомендований ООН для всіх країн-учасниць. Це запровадження сучасних технологій спілкування громадянина і держави з якнайбільшим виключенням чиновника з ланцюжка цього спілкування [1]. При цьому, уникнення посередництва чиновників при проходженні реєстраційних і ліцензійних процедур можливе шляхом надання громадськості доступу до широкого спектру послуг та використання глобальної мережі Інтернет. Також, важливою є мотивація правоохоронних органів до боротьби з корупцією, жорсткі каральні процедури з розумінням їх невідворотності.

По-третє, на нашу думку, немає потреби створення в Україні будь-якого додаткового органу з боротьби з корупцією, адже немає гарантії, що він не стане ще однією бюрократичною коміркою з корупційними ознаками.

На сьогодні відповідно до Указу Президента № 454 від 26 березня 2010 року створено Національний антикорупційний комітет з метою забезпечення узгодженості дій правоохоронних органів у сфері боротьби з корупцією в Україні. Проте, цей комітет повинен бути підслідним відповідно до кримінально-процесуального законодавства.

По-четверте, зняття депутатської недоторканості, адже в умовах існування прошарку людей щодо яких жодних антикорупційних розслідувань бути не може, боротьба з корупцією зводиться нанівець.

По-п'яте, одним з ефективних методів антикорупційної політики є збір та оприлюднення інформації про корупціонерів з заборобою їх подальшого працевлаштування на державну службу. Крім того, шляхом люстрації можна усунути значну кількість людей в органах державного управління, які були задіяні в корупції.

По-шосте, законодавчо закріпити механізми цивілізованого лобіювання бізнес інтересів з паралельним усуненням представників бізнесу з органів державної влади. Адже, вітчизняний досвід лобіювання інтересів олігархії шляхом прийняття «потрібних» їм законів з метою створення сприятливих умов для їх бізнесу не лише деформує рівноправне конкурентне середовище для різних за розміром і галузями видів бізнесу, а й забезпечує недоотримання бюджетних коштів.

Першочерговим кроком у протидії корупції є все ж таки введення (а не чергове перенесення) в дію прийнятого ще у червні 2009 року пакету антикорупційних законів з 1 січня 2011 року, як і заплановано.

А загалом протидіяти корупції з метою покращення якісних характеристик вітчизняного бізнес-середовища слід системно з виробленням чіткого алгоритму антикорупційних інструментів.

Список використаних джерел

1. Стан корупції в Україні [Текст]: порівнял. аналіз загальнонац. досліджень 2007–2009 рр. Для Порогової програми для України Корпорації «Виклики тисячоліття» (МСС). — К. : [б. и.], 2009. — 49 с.
2. Ігор Дріжчаний. Корупція є найприбутковішим і найменш ризикованим бізнесом в Україні. — Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=1474

УДК 332.145

О. Г. Тодоряк
Чернівецький державний університет ім. Ю. Федьковича
(Чернівці)

ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі розглянуто концептуальні підходи щодо формування інвестиційно-фінансової стратегії підприємства. Визначені принципи інвестиційної і фінансової складових стратегії та обґрунтовані їх взаємозв'язки.

Враховуючи залежність інвестиційної діяльності підприємства від фінансової, що виражається у необхідності пошуку та залучення фінансових ресурсів для здійснення першої, ці напрямки стратегічного управління зазвичай розглядаються в єдиному комплексі або паралельно. Під інвестиційно-фінансовою стратегією підприємства розуміється сукупність стратегічних рішень щодо вибору пріоритетів і обсягів використання можливих джерел залучення і напрямів використання фінансових ресурсів. Проте, об'єднання інвестиційної і фінансової діяльності і закріплення їх в єдиному комплексі в рамках функціональної стратегії не завжди є коректним [1, с. 122].

З одного боку, немає ніяких сумнівів щодо неможливості розгляду інвестиційного напрямку діяльності підприємства незалежно від фінансового через наявність нерозривних зв'язків між ними: інвестиційна складова полягає у визначенні напрямків інвестування, а фінансова — у визначенні джерел фінансових ресурсів для їх фінансування.

Проте з іншого боку — так само питання залучення і використання фінансових ресурсів можуть стосуватись і інших аспектів діяльності підприємства. Наприклад, дуже часто значних обсягів фінансування потребують не тільки інвестиційні проекти, але й організаційні, соціальні, благодійні заходи і таке інше. Тому, за умов відсутності у фінансовій діяльності зазначених раніше ознак стратегічності — вона має розглядатись не як окрема функціональна стратегія, а як структурна складова відповідних функціональних стратегій по напрямках [4, с. 283].

В той же час, слід зауважити, що деякі рішення, що стосуються фінансової діяльності, можуть взагалі не бути безпосередньо пов'язаними із функціональними стратегіями, а мати своєю метою загальне покращення фінансового стану підприємства або його власників. Яскравим прикладом останнього може бути намір про проведення IPO (Initial Public Offering — перший публічний продаж акцій), що набуває все більшої популярності серед вітчизняних компаній останнім часом. Однією з головних цілей проведення IPO є отримання засновниками акціонерних

товариств прибутку у вигляді різниці між сумою продажу акцій і капіталом, що був дійсно вкладеним ними у підприємство [7, с. 85]. Такі наміри потребують від підприємства досить довгої кропіткої підготовчої роботи, що пов'язана з аналізом та вдосконаленням свого фінансово-економічного стану, організаційної структури, інформаційної прозорості та інших аспектів діяльності, вибором торговельної площадки та партнерів, підготовкою необхідної документації, проведенням рекламної кампанії і т. д., тому немає сумнівів, що такі дії мають класифікуватися як стратегічні дії в сфері фінансів.

Більш того, вони можуть бути винесені в якості стратегічного орієнтиру на рівень бізнес-стратегії, і в такому випадку всі дії на функціональному рівні будуть націлені кінцевий результат — максимальне підвищення ринкової вартості компанії у встановлений строк. Але якщо взяти до уваги той факт, що в стратегіях бізнес-напрямків в різних випадках може простежуватися схильність до будь-якого функціонального напрямку стратегії — позиціонувати фінансову стратегію на бізнес-рівні не має сенсу, але на функціональному рівні вона має бути обов'язково виділена в окрему стратегію [6, с. 98]. Таким чином, замість інвестиційно-фінансової стратегії більш логічно розглядати окремо інвестиційну та фінансову стратегії, тобто при стратегічному управлінні потрібно виділяти фінансову і інвестиційну, при цьому фінансова стратегія співвідноситься з управлінням фінансовою діяльністю підприємства, а інвестиційна — з управлінням інвестиційною діяльністю.

Таким чином, концептуальні основи представлені методичним підходом до процесу формування інвестиційної стратегії, який характеризується упорядкованістю його етапів у відповідності до взаємозв'язків між інвестиційною та фінансовою складовими стратегії, і полягає в послідовній поетапній розробці оптимальних інвестиційного та фінансового портфелів підприємства та їх подальшому порівнянні з метою визначення ефективності розробленої інвестиційної стратегії в цілому.

Список використаних джерел

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: Підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Бланк. — К.: КНЕУ, 2005. — 398 с.
2. Боярко І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / І. М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 7 (85). — С. 90–99.
3. Ворсовський О. А. Вплив внутрішніх та зовнішніх економічних факторів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств. Інвестиції: практика та досвід / О. А. Ворсовський. — 2009. — №2. — С. 14–17.
4. Кікена Т. Проектне фінансування в реаліях українського ринку (на прикладі фінансування об'єктів комерційної нерухомості) // Вісник Львів. Серія екон. 2008. Вип. 40. — С. 282–286.
5. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т. В. Майорова. — К.: «Центр навчальної літератури», 2004. — 376 с.
6. Міщенко А. П. Стратегічне управління / А. П. Міщенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 336 с.
7. Черваньов Д. М. Управлінські складові здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах України // Формування ринкових відносин в Україні / Д. М. Черваньов, П. В. Кухта. — 2008. — №11. — С. 85–87.

УДК 339.92

О. М. Бородіна

*Представництво «Банковні інститут висока школа»
(Чеська Республіка)*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

В роботі розглянуто основні проблеми та механізми інституціонального забезпечення міжрегіонального співробітництва. Визначені напрями розвитку міжрегіонального співробітництва, що сприятимуть активізації зовнішньоекономічних зв'язків регіонів України, зміцненню їх конкурентоспроможності та ресурсного потенціалу.

Розробка раціонального інституціонального забезпечення міжрегіонального співробітництва набуває особливого значення для сучасної України. Оскільки пріоритетом для економіки України є соціально-економічний розвиток її регіонів. При розробці національної регіональної політики доцільним є врахування досвіду інституціонального забезпечення регіональної політики, набутого країнами ЄС.

Світовий досвід господарювання розвинутих країн світу (країн ЄС) свідчить, що регіональна економіка залишається найбільш складним об'єктом державного управління. Ефективний розвиток міжрегіонального співробітництва потребує відповідного інституціонально-економічного забезпечення.

Міжрегіональне співробітництво — це складна система зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності та органів управління всіх ієрархічних рівнів між територіями різних країн, які направлені на спільне вирішення соціально-економічних проблем.

Міжрегіональне співробітництво, як особлива форма зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється на регіональному рівні, передбачає: наявність кордону, необхідність його облаштування, спільне використання природних ресурсів, вирішення проблем екологічної безпеки, поглиблене співробітництво населення сусідніх країн, розгалужену інфраструктуру тощо [1, с. 48].

Важливим завданням функціонування міжрегіонального співробітництва є створення передумов для поступового поширення співпраці на економіку навколишніх територій і всієї країни, використовуючи найбільш ефективні елементи ринкового механізму, що необхідні для стимулювання та прискорення процесу економічного розвитку країни та активізації її зовнішньоекономічної діяльності.

Враховуючи всі ці аспекти міжрегіональне співробітництво може мати такі довгострокові переваги:

- модернізуючий вплив такого співробітництва на економіку самих країн;
- можливість експериментувати з економічними інструментами, які не використовувались в інших секторах економіки;
- міжрегіональне співробітництво полегшує перехід від закритої до відкритої економіки.

Україна має активніше розвивати і поглиблювати двостороннє та багатостороннє співробітництво в межах існуючих міжрегіональних зв'язків, здійснювати пошук нових партнерів, створюючи для них сприятливі умови. Однією з форм розвитку такого співробітництва може стати створення вільних економічних зон та їх цільове використання на рівні державної регіональної політики в євро регіонах [5, с. 82]. Це надасть Україні додаткових перспектив на шляху інтеграції до Європейського Союзу. Але для цього необхідно розробити стратегію державної політики щодо прискорення соціально-економічного розвитку областей України, що входять до складу євро регіонів. Її важливою складовою має стати забезпечення державної підтримки розвитку транспортної та виробничої інфраструктури у прикордонних регіонах. Ця стратегія має бути зорієнтована безпосередньо на розвиток співробітництва із сусідніми країнами. Для стимулювання зазначених процесів необхідно узагальнити існуючий досвід, розробити та удосконалити відповідні нормативно-правові документи.

Характерною рисою еволюції інституціонального забезпечення міжрегіонального співробітництва є приклад регіональної політики (в тому числі і вільних економічних зон та євро регіонів) в країнах ЄС. Відповідно в цих країнах регіональна політика є багаторівневою й здійснюється органами влади центру, регіонів та органами місцевого самоврядування (рис. 1).

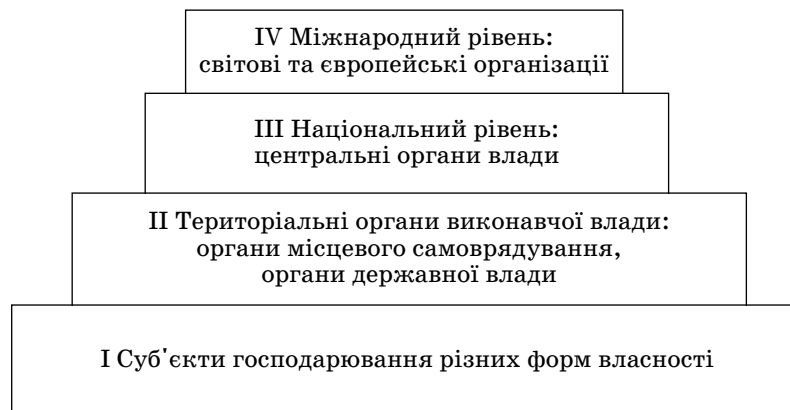


Рис. 1. Інституціональне середовище міжрегіонального співробітництва

Виходячи із основних принципів інституціонального забезпечення міжрегіонального співробітництва, то система інституцій (органів, установ) мають у взаємодії і скоординовано забезпечувати підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій; формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва; розвитку людських ресурсів на регіональному рівні та ін.

Список використаних джерел

1. Селиверстов В. Е. Совершенствование институциональных и финансово-экономических основ межрегиональной интеграции / В. Е. Селиверстов. Проект Тасис EDRUS 9602 «Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии». — К., 2003. — 335 с.
2. Стратегічні напрямки та перспективи розвитку продуктивних сил України. — К.: РВПС України НАН України, 2004. — С. 81–86.
3. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. Журнал. — Вип. 1–2 / Голов. ред. О. П. Степанов. — К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. — 600 с.
4. Туниця Т. Інституційні підходи в контексті задач регулювання відкритої економіки / Т. Туниця— Збірник наукових праць. — Вип. 46. — К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2005. — С. 221.
5. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи: Монографія / В. І. Чужиков. — К.: ТОВ «Кадри», 2003. — 297 с.

УДК 338.242:[330.322+330.341.1]:339.137(477)

О. М. Луцків

Інститут регіональних досліджень НАН України (Львів)

ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

В роботі розкриті умови формування, основні пріоритети і принципи реалізації нової інвестиційно-інноваційної політики. Досліджені механізми регулювання інноваційної діяльності. Представлено світовий досвід стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання.

У сучасному світі співвідношення сил між державами, їх міжнародне визнання, визначаються інноваційними можливостями та умінням ефективно і раціонально використовувати національний та світовий інноваційний потенціали. Тому, на сьогоднішній день, особливо актуальними стають питання вдосконалення принципів та методів інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, а також доцільності вкладання інвестицій в інноваційні розробки. Важливість формування та реалізації нових принципів державної інвестиційно-інноваційної політики обумовлюється посиленням інтеграційних процесів в Україні.

Негативні наслідки кризових явищ в економіці України, насамперед, у сфері науки, освіти, техніки і технологічного розвитку зумовили істотне гальмування інноваційних процесів. Бюджетне фінансування науково-технічної сфери неухильно зменшується, залишається низьким рівень впровадження у виробництво результатів досліджень та розробок, наука поступово перстає бути суспільно визнаною пріоритетною діяльністю держави. Відбувається втрата інтелектуального потенціалу країни. На сьогоднішній день економіка України розвивається вже на сформованій, неконкурентоспроможній та морально застарілій технологічній базі. Домінують третій та четвертий технологічні уклади, в основі яких — металургійна, хімічна, легка промисловість, ПЕК, більшість галузей машинобудування, частка яких у структурі промислового виробництва складає близько 95%. Натомість випробництва п'ятого та шостого технологічних укладів — електронна промисловість, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги, біотехнології складають не більше 5% загального обсягу виробництва. Однією з проблем української економіки є також наявність невідповідності між наявним інноваційним потенціалом і фінансовими можливостями його реалізації. Основними джерелами фінансування інноваційних розробок і надалі залишаються власні, в більшості випадків дуже обмежені, кошти підприємств, і тому у виробників виникає гостра необхідність залучення зовнішніх ресурсів. Однак, в більшості випадків самостійно вирішити ці питання вони не в змозі.

Регулювання розвитку інноваційної сфери, в значній мірі визначається розробкою і результативністю реалізації нової державної інвестиційно-інноваційної політики, яка повинна бути спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів для потреб розширеного відтворення основних засобів виробництва, а також на забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ними. Державна інвестиційно-інноваційна політика це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для вкладання інвестицій

в інноваційну сферу. Вона має бути направлена на стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а для цього створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення як внутрішніх так і зовнішніх інвестицій, всебічне стимулювання розвитку науки і техніки, а також формування конкурентоспроможного ринку інновацій та інвестицій.

Основним пріоритетом нової інвестиційно-інноваційної політики має бути перш за все підвищення інноваційного рівня науки, освіти та виробництва. Основним недоліком здійснюваної політики залишається її спрямованість на керування переважно «процесом», а не «кінцевими результатами». Реалізація цієї політики має відбуватися на нових принципах — перехід від колишніх адміністративно-командних методів управління підтримки технологічних інновацій на ринкові механізми. Треба створювати матеріально-технічне підґрунтя для системи стимулів та необхідних організаційно-технологічних умов ефективної роботи національних товаровиробників. На думку експертів, дуже важливо формувати та стимулювати економіко-правове середовище саме для тих суб'єктів циклу «наука-техніка-виробництво», які забезпечують відчутні позитивні кінцеві результати. Тобто, інвестиційно-інноваційна політика повинна сприяти розвитку науково-технічного потенціалу, формуванню сучасних технологічних устроїв в галузях економіки, витісненню застарілих устроїв і підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Підтримка інноваційного розвитку має забезпечуватися шляхом застосування системи організаційно-інформаційних заходів та фінансової підтримки. Ключова роль відводиться формуванню необхідної нормативно-правової бази, задіяння механізмів стимулювання важелями податкової, бюджетної, амортизаційної та інвестиційної політики. Необхідно також вжити дієвих заходів щодо суттєвого підвищення інноваційної активності підприємств, підтримки галузевої науки, утворення нових базових та інфраструктурних форм: технопарків, венчурних фірм та інших. Слід зазначити, що в сьогоденних умовах інвестиційно-інноваційна політика повинна бути спрямована на формування дієздатної інноваційної системи.

Виділяють наступні принципи інвестиційно-інноваційної політики: системності — передбачає розробку і забезпечення реалізації механізмів активізації інноваційного розвитку; наступності передбачає те, що активізацію інноваційної та інвестиційної діяльності має відбуватися з урахуванням перспектив розвитку галузевої структури економіки; ефективності — регламентує необхідність здійснення заходів державної підтримки підприємницьких структур лише за умов досягнення позитивного економічного ефекту; пріоритетності — передбачає ранжування інноваційних проектів за критерієм перспективності та прибутковості при включенні їх до програм державної фінансової підтримки; наукової обґрунтованості — формування інноваційної системи є процесом довготривалим, а тому будь-які заходи мають бути обґрунтованими та прорахованими на перспективу; інтегрованості передбачає визначення та виробництво тих інноваційних продуктів, з яких є ймовірність освоєння [1].

Реалізація функцій державного регулювання інноваційної діяльності в рамках інвестиційно-інноваційної політики має здійснюватися за такими напрямками: зовнішньоекономічна (регулювання експорту і імпорту, залучення іноземного капіталу, вивіз капіталу); інституційна (зміна організації економіки, створення нових інститутів, зміна їх функцій і зв'язків); структурна (зміна макроекономічних пропорцій); соціальна (розвиток соціальних послуг, регулювання диференціації доходів); інвестиційна (встановлення масштабів інвестицій, їх джерел і напрямів використання); грошово-кредитна [2].

Світовий досвід свідчить про те, що стан інноваційної сфери і формування сучасного конкурентоспроможного інноваційного ринку, навіть в умовах стабільної економічної ситуації, в значній мірі залежить від держави, в т.ч. розробки адекватної інвестиційно-інноваційної політики. Слід зазначити, що в високорозвинених країнах світу використовуються різні форми державної підтримки не лише стимулювання експорту та виробництва конкурентоспроможної продукції, а й обміну технологіями. Так, наприклад, в США, створені і діють спеціальні комісії з проблем міжнародної конкурентоспроможності промисловості, національної економіки в цілому. У Великобританії обмін нововведеннями між національними та зарубіжними фірмами регулює держава [1].

Державна інвестиційно-інноваційна політика повинна бути спрямованою на виведення економіки України з кризи. Головною метою такої політики є стратегічна орієнтація розвитку виробництва на створення і застосування принципово нових технологій, ефективне освоєння науково-технічних розробок, забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для постійного відтворення та ефективного використання науково-технічного потенціалу. Безумовно, що головними завданнями нової інвестиційно-інноваційної політики повинно стати створення сприятливих умов для притоку вітчизняних та іноземних інвестицій і їх залучення у перспективні інноваційні розробки та їх впровадження у виробництво для підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Список використаних джерел

1. Гончаренко Л. П. Инновационная политика : учебное пособие / Л. П. Гончаренко, Ю. А. Арупонов. — М. : КНОРУС, 2009. — 348 с.
2. Рейкова І. С. Державно-інноваційне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І. С. Рейкова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — 1(45). — 2010. — С. 152–160.

УДК [332.122:338.43]:65.06(477.8)

В. С. Крупін

Інститут регіональних досліджень НАН України (Львів)

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто особливості та проблеми забезпечення сільських територій областей Західного регіону України основними засобами виробництва. Визначено динаміку та тенденції приросту (скорочення) технічного забезпечення сільського господарства, наведено дані щодо коефіцієнтів зносу і оновлення основних засобів виробництва.

Важливими складовими механізму управління структурною перебудовою господарюючих суб'єктів є створення передумов для залучення інвестицій, оновлення основних засобів виробництва, підвищення продуктивності праці та ефективності господарської діяльності.

Виробництво агропромислової продукції є стратегічним напрямом забезпечення розвитку сільських територій не лише з позиції забезпечення продовольчої безпеки регіону чи країни, але й через відсутність достатньої кількості альтернативних видів діяльності, що можуть здійснюватися сільським населенням. Обмеження цих видів діяльності не лежить у правовій площині, а існує лише через організаційно-економічні умови, зокрема низький рівень інфраструктурного та інформаційного забезпечення, відсутність інвестиційних ресурсів, невідповідну кваліфікацію робочої сили. Саме тому на даний час актуальним є визначення проблем та перспектив здійснення сільськогосподарської діяльності на сільських територіях, як такої, що є пріоритетною з позиції потреб держави загалом та сільських територій зокрема.

Водночас умови здійснення сільськогосподарської діяльності є достатньо несприятливими, як з причин фактичної відсутності підтримки з боку держави, значного зносу основних засобів виробництва, недосконалості механізму закупівлі сільськогосподарської продукції від її виробників, невідповідності закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію фактичним затратам на її виробництво, відсутності місцевих підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, так і скорочення чисельності населення, задіяного у сільському господарстві внаслідок несприятливих демографічних та міграційних процесів.

Рівень інвестицій у сільському господарстві завжди характеризувався низькими показниками внаслідок незначної рентабельності та значних ризиків, внаслідок чого особливо гострою проблемою сільського господарства виділяється низький рівень забезпечення основними засобами виробництва, що спричиняє значні ускладнення у його здійсненні.

З метою визначення стану, тенденцій та проблем забезпечення сільських територій Західного регіону України основними засобами виробництва було проведено аналіз ряду показників діяльності суб'єктів сільського господарства п'яти областей (Волинської, Івано-Франківської, Львівської, Рівненської та Тернопільської) за період 2000–2008 рр. [1].

Аналіз виявив, що забезпечення основними засобами виробництва суб'єктів сільського господарства Західного регіону України не лише знаходиться на низькому рівні, але й постійно та прискорено знижується. Особливо тривожними з позиції розвитку сільського господарства є середньорічні прирости кількості сільськогосподарської техніки, що є від'ємними по усіх її видах (табл. 1).

Як видно з наведених даних, найшвидшими відносними темпами скорочувалася кількість тракторів за аналізований період (2000–2008 рр.) в Івано-Франківській області — 11,68% в рік, що в кількісному вимірі становить щорічно понад 400 одиниць. Незважаючи на те, що кількість тракторів у Волинській області у відносному значенні знижується найповільніше з усіх аналізованих областей, тобто щорічно на 8,09%, то в абсолютних показниках це скорочення є значно більшим навіть за Івано-Франківську область і складає 535 одиниць техніки. Водночас найбільшим абсолютним середньорічним скороченням кількості тракторів характеризується Львівська область, у якій цей показник дорівнює 769 одиниць техніки у рік. Подібні тенденції мають місце також і у випадку інших видів сільськогосподарської техніки, як комбайни та сівалки.

Середньорічні темпи приросту сільськогосподарської техніки за період 2000–2008 рр. [1]

Області	Трактори		Комбайни		Сівалки	
	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
Волинська	-535	-8,09	-148	-7,29	-116	-6,24
Івано-Франківська	-405	-11,68	-116	-10,34	-109	-9,53
Львівська	-769	-10,68	-260	-260	-196	-9,28
Рівненська	-500	-8,8	-127	-8,06	*	*
Тернопільська	-736	-10,31	-314	-11,82	-304	-9,98

* — дані відсутні.

Потрібно наголосити, що при таких темпах скорочення уже в недалекому майбутньому стан механізації сільського господарства досягне критичної межі, що становить загрозу для економічної безпеки країни. Ще одним аспектом, який потрібно взяти до уваги є те, що навіть та техніка, яка на даний час функціонує у сфері сільського господарстві, характеризується критичними значеннями зносу і вже фактично відпрацювала свій ресурс.

Так, коефіцієнт зносу основних виробничих фондів у секторі рослинництва сільського господарства є найвищим у Рівненській області, де він становить 57,18%. Найнижче значення цього показника зафіксовано в Івано-Франківській області, де він дорівнює 36,28%. Водночас, коефіцієнти зносу основних засобів в сфері тваринництва коливаються в Західному регіоні від 18,35% в Івано-Франківській до 57,96% у Рівненській області.

В свою чергу, оновлення основних виробничих засобів сільського господарства у сфері рослинництва відбувається найвищими темпами в Івано-Франківській області — 11,06%, а найнижчими темпами оновлення основних засобів сільського господарства характеризується Волинська область, де цей показник становить 2,7% річних. У сфері тваринництва оновлення основних засобів є також найшвидшим в Івано-Франківській (35,35%), а найповільнішим у Рівненській області (1,19%). Загалом темпи оновлення є недостатніми для забезпечення ефективності сільського господарства.

Ситуація з незадовільним станом основних виробничих засобів у сільському господарстві має прямий вплив на обсяги валової агропромислової продукції. Внаслідок існуючих тенденцій, виробництво продукції рослинництва та тваринництва характеризуються незначними темпами росту, а навіть у деяких областях регіону скорочуються, незважаючи на існуючий попит на продукцію. У табл. 2 наведено темпи приросту сільськогосподарської продукції за аналізований період по обраних областях Західного регіону України.

Таблиця 2

Середньорічні темпи приросту валових обсягів виробництва сільськогосподарської продукції за період 2000–2008 рр. [1]

Області	Рослинництво		Тваринництво	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Волинська	-1,3	-0,09	59,3	4,63
Івано-Франківська	-123,6	-12,46	-48,2	-3,14
Львівська	35,9	1,77	7,0	0,34
Рівненська	39,5	2,89	6,6	0,55
Тернопільська	58,8	3,38	-10,3	-0,95

Враховуючи несприятливі тенденції в сфері сільського господарства та у забезпеченні його основними засобами виробництва, необхідним є приділення уваги органів державної та регіональної влади питанню стимулювання їх оновлення шляхом залучення інвестицій у розвиток сільського господарства регіону. В інакшому випадку області Західного регіону України ризикують втратити свій продовольчий потенціал, особливо з врахуванням постійно зростаючого попиту на продукції сільського господарства як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. А необхідно не лише втримати існуючий продовольчий потенціал, але й нарощувати обсяги продукції на основі підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності, що на даний час є пріоритетним для розвитку сільських територій Західного регіону України.

Список використаних джерел

1. Інфраструктурний комплекс Західного регіону України: оцінка стану і напрями розвитку: [монографія] / [С. О. Іщук, Т. В. Кулініч, В. Є. Крупін, С. М. Ткач]; НАН України. Ін-т регіональних досліджень; [наук. ред. С. О. Іщук]. — Львів, 2010. — 242 с.

УДК 35.07

Р. В. Фроленко

*Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя (Тернопіль)*

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РАЦІОНАЛЬНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

У роботі розкрито зміст організаційного регламентування, та визначено напрями реалізації організаційного механізму раціональної регламентації управління організацією.

Важливим елементом сучасного суспільства виступають організації. Організація — це соціально утворення, яке характеризується спеціально визначеною структурою і діяльністю якого підпорядкована певній меті [1].

Для організації як суб'єкта господарських відносин характерні права й обов'язки, що виникають у неї в ході здійснення діяльності і взаємодії з елементами зовнішнього середовища (наприклад, споживачами її продукції або послуг, партнерами).

Інструментом управління організацією виступає організаційне регламентування.

Регламентування — це організаційний метод управління, що використовується для встановлення меж діяльності [2].

Питання організаційного регламентування, що враховує особливості діяльності вітчизняних організацій, специфіку розвитку окремих функціональних підсистем організації розглядалися в працях представників вітчизняної наукової школи А. Алеїнікова, Г. Козаченко, А. Кредісова та ін.

У практиці управління організаціями розрізняють регламентування статички і регламентування динаміки. Регламентування статички визначає статус ланок (підсистем) системи управління організацією, призначення кожної ланки, її місце в системі взаємозв'язків з іншими організаційними підсистемами і відображається в розробці статутів, положень, посадових інструкцій та ін. Регламентування динаміки віддзеркалює розподіл часового ресурсу певної підсистеми управління організацією і передбачає встановлення регламентів нарад, роботи окремих відділів апарату управління організацією та ін.

Організаційний механізм раціональної регламентації управління організацією повинен будуватися в межах чинної системи управління організацією на основі створення спеціальних цільових структур управління та визначення для всіх організаційних підрозділів завдань, що забезпечують використання регламентуючих інструментів в управлінні.

Нормативно-правову базу створення і функціонування організаційного механізму раціональної регламентації управління організацією складає сукупність зовнішніх та внутрішніх правових документів. До зовнішніх документів належать: чинні Закони України, Цивільний та Господарський кодекси, Кодекс законів про працю, а також законодавчі акти, що визначають правову основу діяльності організації. Внутрішні правові документи (корпоративна правова база) мають розширювати і уточнювати чинні нормативно-правові документи щодо діяльності конкретної організації. Корпоративну правову базу формують накази, що визначають сферу відповідальності, повноважень та обов'язків спеціалістів з стратегічного управління, затверджені й погоджені положення, інструкції, методики та стандарти, що визначають зміст і правомірність робіт, виконуваних у межах організаційного механізму раціональної регламентації управління організацією.

Організаційний механізм раціональної регламентації управління організацією повинен реалізовуватись з певною етапністю, зокрема:

- встановлення правил діяльності організації (виконання робіт) за допомогою регламентуючих інструментів;
- створення умов для використання прийнятих регламентуючих інструментів;
- забезпечення виконання вимог і правил щодо використання регламентуючих інструментів працівниками організації при виконанні робіт з управління нею;

- здійснення контролю з метою перевірки дотримання вимог і правил щодо використання регламентуючих інструментів працівниками організації при виконанні робіт з управління нею;
- використання мотивації і стимулювання персоналу (або системи санкцій) за дотримання (або недотримання) вимог і правил щодо використання ними регламентуючих інструментів.

Формування і реалізація організаційного механізму раціональної регламентації управління організацією вимагає врахування того, що вказані вище етапи є:

- достатнім мінімумом, необхідним для створення такого механізму (за відсутності будь-якого з перерахованих вище етапів не можна говорити про створення механізму, а тільки вважати, що існує деякий комплекс заходів щодо вдосконалення використання регламентуючих інструментів);
- взаємозалежними та взаємозумовленими. Вони мають виконуватися в логічній послідовності, при зміні якої такий механізм припиняє нормальне функціонування, що призводить до порушення використання в ході управління організацією регламентуючих інструментів.

Список використаних джерел

1. Дафт Р. Л. Менеджмент: Пер. С англ / Р. Л. Дафт. — СПб. : Питер, 2000. — 832 с.
2. Забродский В. Жесткая и гибкая координация в крупномасштабных системах // Бизнес-информ. / В. Забродский, Н. Кизим, Л. Янов. — 2000. — № 14. — С. 44–45.

УДК 339.92

О. В. Павловская

УО «Барановичский государственный университет»
(Республика Беларусь)

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК ФОРМА ПРЕОДОЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В работе рассматриваются стратегические альянсы как особая организационная форма предпринимательской деятельности, позволяющая преодолевать воздействие глобальной конкуренции.

Кооперативные организационные формы предпринимательской деятельности выступили на рынке сравнительно недавно и дискутировались под названием «стратегические альянсы». Отличительной особенностью стратегических альянсов является их ориентация на международную конкуренцию. Активное развитие стратегических альянсов связывают с тем, что для большего числа мелких и средних предприятий оказалось достаточно сложно выстоять в условиях ужесточающейся глобальной конкуренции, имея ограниченный по сравнению с крупными компаниями потенциал. В связи с этим представляется актуальным вопрос рассмотрения практики создания стратегических альянсов субъектами хозяйствования.

Стратегические альянсы трактуются как доверительные долгосрочные взаимовыгодные отношения между фирмами, позволяющие каждому из партнеров более эффективно достигать стратегических целей, координировать совместные ресурсы и оптимизировать транзакционные издержки [1, с. 6].

Основополагающими характеристиками стратегических альянсов являются:

- совместная работа как минимум двух самостоятельных, равноправных, юридически и экономически независимых предприятий, направленная на достижение общих целей;
- взаимообмен достижениями компаний в той или иной области;
- стратегическая ориентация совместной деятельности через сочетание различных конкурентных преимуществ предприятий-партнеров;
- партнеры одновременно являются потенциальными участниками конкурентной борьбы.

Поскольку стратегические альянсы в большинстве случаев создаются с целью преодоления конкуренции и победы в конкурентной борьбе, то это зачастую приводит к тому, что предприятия одной и той же отрасли одновременно могут быть стратегическими партнерами и конкурентами в различных ситуациях [2, с. 297]. В результате возникают стратегические альянсовые сети, которые изменяют структуру конкурентных отношений между партнерами.

Международная инновационная конкуренция вынуждает многие предприятия объединять усилия с целью получения преимуществ в конкурентной борьбе, которые никогда не были бы ими достигнуты, в случае проведения исследований самостоятельно.

Американские исследователи М. Ошино и У. Рангам выделяют четыре стратегические цели фирм-партнеров: прирост стоимости, рост знаний, сохранение гибкости, защита основных

компетенций [4, с. 101]. Любая фирма должна получить больше ценности, выгод от сотрудничества, чем, действуя в одиночку. Вторая цель — усилить свои стратегические позиции через получение знаний другой стороны. Готовность получать знания ведет к инновациям в таких областях, как производство продукции, технологические процессы и управление. В то же время, фирма должна охранять свои основные стратегические преимущества, которые могут быть присвоены партнерами. Фирма-партнер должна сохранять гибкость, которая особенно важна в межорганизационных отношениях.

Классификация международных стратегических альянсов зависит от того, какие цели преследуют межфирменные соглашения и насколько глубоки интеграционные процессы в этих объединениях. К основным формам международных стратегических альянсов относятся участие в активах без образования организации, создание совместного предприятия, контрактные соглашения.

Соглашения об участии в активах без образования организации предусматривают либо приобретение меньшей доли участия, либо взаимный обмен акциями. Соглашения по обмену акциями представляют собой добровольные отношения между двумя фирмами, в которых одна компания покупает значительную, но менее чем 50%, долю другой фирмы для ведения совместной деятельности. Обмен акциями между партнерами ведет к возможности одной фирмы влиять на принятие решений другой фирмой, а той, в свою очередь, оказывать аналогичное влияние на принятие решений первой. Антимонопольное законодательство большинства стран устанавливает пределы такого взаимного обмена акциями, с целью защиты интересов мелких акционеров в управлении компаниями.

Создание совместного предприятия представляет собой форму межфирменного соглашения, предполагающую создание новых организационных образований, основанных на совместной (но не обязательно равной) собственности, для решения стратегических задач. Совместные предприятия являются одной из наиболее сложных в организационном отношении форм международных стратегических альянсов. Общая черта современных совместных предприятий заключается в том, что партнеры сотрудничают по производству одного определенного продукта или в одной стране, при этом они могут выступать как конкуренты на других рынках.

К международным стратегическим альянсам относятся также контрактные соглашения. Альянсы в форме соглашений представляют собой функциональные совместные проекты, направленные на решение стратегических задач партнеров по одному или нескольким видам деятельности, путем объединения совместных ресурсов. При функциональных соглашениях не создается новой организации, а сотрудничество имеет ограниченный характер. Они более гибкие, чем альянсы, основанные на совместной собственности или участии в активах.

Следует отметить тот факт, что стратегические альянсы могут создаваться как фирмами-конкурентами, так и предприятиями из неконкурирующих отраслей. Альянсы фирм-конкурентов позволяют им осуществлять совместную научно-исследовательскую работу, совместно производить отдельные комплектующие и т.д., и таким образом устранять конкуренцию в сфере совместного приложения усилий. Однако, этот факт не означает, что фирмы-партнеры не могут конкурировать в других областях или противостоять друг другу по достижению совместных целей [2, с. 81].

В случае участия в стратегическом альянсе фирм-партнеров организации стоят перед необходимостью выработки гибридной стратегии, которая представляет собой сочетание конкурентной стратегии и стратегии сотрудничества, а в отдельных случаях и стратегии опоры на собственные силы организации в целях оптимизации ее позиции в отрасли [3, с. 286].

Стратегические альянсы фирм из неконкурирующих отраслей чаще всего представляют собой вертикально интегрированные хозяйственные структуры, которые осуществляют проекты в неродственных отраслях или на стыке отраслей. Такие альянсы позволяют расширять горизонты компаний, открывают доступ к ранее неизвестным технологиям, снижать издержки инновационного процесса.

Таким образом, выбрав одну из форм стратегического сотрудничества, организации имеют возможность, сохраняя самостоятельность, использовать опыт партнеров и эффективно противостоять глобальной конкуренции.

Список использованных источников

1. Бобина М. А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М. А. Бобина, М. В. Грачев. — М. : Дело, 2006. — 240 с.
2. Гаррет, Б. Стратегические альянсы: Пер. с англ / Б. Гаррет, П. Дюссож. — М. ИНФРА-М, 2002. — XX, 332 с.
3. Международный менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. С. Э. Пивоварова. — СПб. : Питер, 2000. — 624 с.
4. Yoshino, M. Y. Strategic Alliances / M. Y. Yoshino, U. S. Rangan. — Harvard Business School Press, 1995.

**ДИСКРИМІНАНТНІ МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

У роботі розглянуті дискримінантні моделі діагностики банкрутства підприємств. Здійснено спробу оцінити дані моделі з метою вибору найоптимальніших, які доцільно використовувати для малих підприємств харчової промисловості.

Вчені-економісти розробили ряд економіко-математичних та статистичних методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства. Це зумовлено тим, що банкрутство одного підприємства призводить до порушення макроекономічної рівноваги, отже, відбивається на економічних інтересах держави. Тому надзвичайної актуальності набуває завдання визначення найдійовішого інструменту прогнозування вірогідності банкрутства фірми, що дозволить своєчасно виявити та зреагувати на загрози, що виникають в процесі діяльності підприємства і провокують кризові явища.

Як зазначено у [2], кризові явища в галузях економіки спричинені недостатнім і несвоечасним урахуванням зміни умов виробництва, можливостями інтенсифікації, зміни у методах господарювання та іншими причинами. Темпи виробництва почали різко уповільнюватися. А намагання стримати спад виробництва екстенсивними методами не дало відповідних результатів, призвело до зменшення фондівіддачі. Внаслідок цього банкрутство в Україні стало реальністю. Так, кількість підприємств-банкрутів неухильно зростає. Важливість діагностики банкрутства можна пояснити наступним:

- банкрутство суб'єкта господарювання має негативні наслідки для його власників, широкого кола господарських партнерів, найманих працівників і держави в цілому у зв'язку з порушенням макроекономічної рівноваги;
- від об'єктивності оцінки ступеня ймовірності банкрутства підприємства залежить його інвестиційна привабливість, вартість підприємства;
- розробка ефективної методології діагностики ймовірності дасть змогу малим підприємствам харчової промисловості своєчасно виявляти загрозу банкрутства і зреагувати на цю загрозу.

Як зазначають автори статті [3], діагностика банкрутства — це своєчасне виявлення неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування, низької ділової активності. Тому в класичних моделях діагностики банкрутства використовують показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності. Деякі моделі, що не містять цих складових, мають велику похибку.

Питаннями діагностики банкрутства займалось багато економістів, а саме Е. Альтман, П. Саблук, Г. Спрингейт, Р. Таффлер, О. Терещенко. Вони пропонують різноманітні моделі діагностики загрози банкрутства підприємств, які значною мірою базуються на використанні дискримінантних моделей. Наша мета — оцінити ці моделі, вибрати найоптимальніші, які доцільно використовувати для діагностики банкрутства малих підприємств харчової промисловості у сучасних умовах господарювання.

Як видно з аналізу фінансових показників, господарська діяльність будь-якого малого підприємства харчової промисловості характеризується певною невизначеністю і тісно пов'язана з певними ризиками. Особливо це стосується малих підприємств — виробників м'яса і м'ясопродуктів, макаронних виробів, хлібопродуктів, які функціонують в умовах вкрай нестабільної економіки, в період кризи. Банкрутство та ліквідація підприємства означають не лише збитки для його власників, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, що зрештою може стати одним із чинників макроекономічної нестабільності в регіоні. Саме тому проблема банкрутства малих підприємств харчової промисловості викликає потребу у розробленні системи діагностики й запобігання банкрутству.

Суб'єктам малого бізнесу необхідні прості та доступні інструменти моніторингу власного фінансового стану та прогнозування фінансової спроможності інших підприємств. Як зазначають автори [1], наведеним вимогам максимально відповідають дискримінантні моделі діагностики банкрутства, які враховують найважливіші показники, що визначають фінансовий стан підприємства. Дискримінантна модель — це лінійна функція, де показники фінансового стану підприємства є змінними і враховують певні коефіцієнти залежно від ступеня їхнього впливу на платоспроможність та ймовірність банкрутства. При цьому прогнозування фінансової неплатоспроможності здійснюється на основі порівняння значення функції з відповідним критичним.

Перші моделі, в яких використовувались прийоми мультиплікативного дискримінантного аналізу, були розроблені в 60-х роках минулого століття. Найвідомішими є моделі американського економіста Е. Альтмана, перша двофакторна модель ним розроблена у 1968 році й має такий вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{п} + 0,0579, \quad (1)$$

де $K_{п}$ — коефіцієнт покриття, тобто відношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань; $K_{авт}$ — коефіцієнт автономії, тобто відношення власного капіталу до підсумку балансу. Якщо $Z = 0$, то ймовірність банкрутства становить 50%. У цій моделі відсутні показники прибутковості, а похибка її 65%. Взагалі Альтманом розроблено чотири дискримінантних моделі: одна — двофакторна, дві — п'ятифакторних і одна — семифакторна.

Щоб визначити ймовірність банкрутства малих підприємств, акції яких не були представлені на біржі, Е. Альтман запропонував у 1983 році нову модель, яку ми пропонуємо застосувати для малих підприємств харчової промисловості в Україні:

$$Z_{1983} = 3,107K_1 + 0,995K_2 + 0,42K_3 + 0,84K_4 + 0,717K_5, \quad (2)$$

де K_1 — відношення прибутку до сплати відсотків до активів; K_2 — відношення виручки до активів; K_3 — відношення балансової вартості власного капіталу до залученого; K_4 — відношення реінвестованого прибутку до активів; K_5 — відношення власних обігових коштів до активів. Граничне значення $Z_{1983} = 1,23$. За моделлю Альтмана з двадцяти досліджених малих підприємств харчової промисловості у Волинській області ПП «Калина», ПП «Контакт», ПП «Соняшка», ПП «Імпалс», ТзОВ «Зоря» мають граничне значення менше допустимого (1,23), що вказує на ймовірність банкрутства через певний період часу. Ще у 3 підприємствах цей показник знаходиться на межі допустимого.

Також ми пропонуємо використати тести на ймовірність банкрутства Лису й Таффлера для малих підприємств по причині їх простоти у розрахунку. Модель Лису має вигляд:

$$Z_L = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (3)$$

де X_1 — відношення оборотних активів до суми всіх активів; X_2 — відношення прибутку від реалізації до суми активів; X_3 — відношення нерозділеного прибутку до суми активів; X_4 — відношення власного капіталу до залученого. Критичне значення $Z_L = 0,037$.

Тест Таффлера:

$$(Z_T) = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (4)$$

де X_1 — відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань; X_2 — відношення оборотних активів до зобов'язань; X_3 — відношення короткострокових зобов'язань до активів; X_4 — відношення виручки від реалізації до активів. Якщо $Z_T > 0,3$ — добрі довгострокові перспективи, а при $Z_T < 0,2$ — вірогідність банкрутства.

По тесту Ліса МПП «Лілея», Луцька ЗЗБ мають критичне значення ($Z_T < 0,2$), що вказує на ймовірність банкрутства через певний період часу. По тесту Таффлера ТзОВ «Зоря», МПП «Лілея» мають норматив менший допустимого — 0,037, що вказує на ймовірність банкрутства через певний період часу.

Російські вчені Іркутської державної економічної академії пропонують для прогнозування ризику банкрутства R-модель, яка має вигляд:

$$R = 0,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4, \quad (5)$$

де K_1 — відношення оборотного капіталу до середньорічної суми активів; K_2 — відношення чистого прибутку до середньорічної суми власного капіталу; K_3 — відношення виручки до середньорічної суми активів; K_4 — відношення чистого прибутку до сукупних затрат. Якщо $R = 0$ — ймовірність банкрутства максимальна (90–100%), 0–0,18 — висока (60–80%), 0,18–0,32 — середня (35–50%), 0,32–0,42 — низька (15–20%), більше 0,42 — мінімальна (до 10%).

По Іркутській моделі ТОВ «Апетит», ТзОВ «Зоря», ПП «Імпалс» мають максимальну ймовірність банкрутства, оскільки норматив нижчий допустимого (0,42). Модель О. О. Терещенка дає найбільш точні результати, які збігаються з результатами діагностики банкрутства за коефіцієнтом Альтмана 1983 р. Модель О. О. Терещенка має вигляд:

$$Z_{ТЕР} = 15X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (6)$$

де X_1 — відношення грошових відношень до зобов'язань; X_2 — відношення валюти балансу до зобов'язань; X_3 — відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів; X_4 — відношення прибутку до виручки; X_5 — відношення виробничих запасів до виручки; X_6 — відношення виручки до основного капіталу. Коли $Z_{ТЕР} > 2$ — банкрутство не загрожує, $1 < Z_{ТЕР} < 2$ — фінансова стійкість порушена, $0 < Z_{ТЕР} < 1$ — існує загроза банкрутств.

По цій моделі ПП «Соллюкс», ТзОВ «Зоря», ПФ «Орнамент», МПП «Лілея», ТзОВ «Луцьк Східний» мають граничне значення менше допустимого (1), що загрожує банкрутству підприємства через деякий час.

Ми пропонуємо використовувати для діагностики банкрутства малих підприємств харчової промисловості п'ятифакторну модель Е. Альтмана 1983 р., тести Лису та Таффлера, модель Терещенка, R-модель Іркутської академії і показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера. Фактично не придатні для використання модель Депаляна, модель Фулмера, двофакторна модель Е. Альтмана, п'ятифакторна модель 1966 р. та семи факторна модель 1976 р. Е. Альтмана, універсальна дискримінантна функція.

Список використаних джерел

1. Гриценко Л. Л. Дискримінантна модель діагностики банкрутства малих підприємств // Актуальні проблеми економіки. / Л. Л. Гриценко, І. М. Боярко, А. А. Губар. — 2009. — № 5. — С. 256–261.
2. Коваленко О. В., Загроза банкрутства промислових підприємств як наслідок економічної кризи О. В. Коваленко // Економіка та підприємництво. — 2010 — № 2. — С. 100–104.
3. Ключан В. П. Оцінка моделей діагностики банкрутства // Економіка АПК. / В. П. Ключан, В. В. Ключан, Н. І. Костаневич — 2010 — № 1. — С. 97–101.
4. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш — К., 2006.

УДК 332.12:330.43

Л. П. Казьмір

Інститут регіональних досліджень НАН України (Львів)

ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИЙ АНАЛІЗ ЗМІН КЛЮЧОВИХ ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Запропоновано методика аналізу та оцінки просторово-часових змін ключових індикаторів розвитку регіональних соціально-економічних систем. Досліджено можливість використання результатів аналізу просторової динаміки центрів розподілу ключових економічних індикаторів для удосконалення методів стратегічного управління регіональним розвитком та модернізації державної просторової політики.

Оцінка кількісних та якісних параметрів розвитку регіональних господарських комплексів трактується сьогодні як необхідна умова вироблення загальної концепції соціально-економічного розвитку України в сучасних реаліях, коли не лише підприємства, що функціонують на певній території, але й самі регіони є суб'єктами ринку, а отже, міжрегіональної та міжнародної конкуренції [2]. Тому при стратегічному плануванні регіонального розвитку окремі регіони повинні розглядатися як складні соціально-економічні системи, що характеризуються різним внутрішнім потенціалом розвитку в ринкових умовах.

Проблемам вивчення просторово-часової нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів в умовах ринкової економіки присвячено чимало досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Однак критичний аналіз публікацій на цю тему засвідчує, що в сучасній спеціальній літературі все ще існують різні трактування змісту ключових індикаторів та методів оцінювання нерівномірності соціально-економічного розвитку окремих територіальних систем, а відтак — неузгодженість теоретичних рекомендацій щодо основних завдань і механізмів пом'якшення негативних наслідків пов'язаної з цим неоднорідності відповідних соціально-економічних систем.

Для адекватної оцінки регіональної диференціації вибір способу визначення відповідних індикаторів має вирішальне значення. Саме тому фахівці часто наголошують, що скільки-небудь глибоке і різностороннє дослідження нерівномірності регіонального розвитку повинно базуватись на використанні певного набору індикаторів, які б несуперечливо і максимально повно відображали ту чи іншу особливість диференціації регіонального розвитку.

Метою цієї роботи є апробація методики аналізу просторової динаміки центрів розподілу ключових економічних індикаторів розвитку регіональних соціально-економічних систем й вивчення можливості використання його результатів для модернізації державної просторової політики та удосконалення методів стратегічного управління регіональним розвитком.

За останні два десятиліття на тлі бурхливого розвитку обчислювальної техніки та програмного забезпечення суттєво зріс інтерес до застосування кількісних методів аналізу просторових

даних і прогнозування на цій основі перспектив подальшого розвитку соціально-економічних явищ на національному, регіональному та субрегіональному рівнях.

Серед досліджень у цій сфері помітно виділяються роботи, присвячені проблемам вияву та кількісної оцінки (квантифікації) рівня просторової автокореляції [1]. У роботах [1; 3] автором досліджувалися можливості використання програмного комплексу *R CRAN* для автоматизованого вияву та кількісної оцінки рівня просторової автокореляції з використанням глобальних статистик Морана при різних типах екзогенних матриць просторових ваг.

У цій роботі вивчалась можливість здійснення аналізу просторової динаміки центрів розподілу ключових економічних індикаторів на національному та регіональному рівнях. Запропонований алгоритм просторово-часового аналізу базується на розрахунку значень географічних координат відповідних центрів розподілу за певний період спостережень. Для цього географічна широта і довгота центру розподілу натуральних чи фінансових обсягів відповідних економічних індикаторів на національному рівні розраховуються за даними про географічні координати регіональних адміністративних центрів і натуральних (або фінансових (грошових)) обсягів економічних індикаторів у відповідних регіонах за формулою:

$$X_c^{jt} = \sum_i c_i^{jt} X_i, \quad (1)$$

де X_c^{jt} — впорядкована пара $(\beta_c^{jt}; \lambda_c^{jt})$ географічних координат (географічна широта і довгота) центру розподілу відносних, натуральних чи фінансових обсягів відповідних (j -тих) економічних індикаторів на регіональному рівні, у момент часу (в нашому випадку — у рік) t , X_i — географічні координати (відповідно широта і довгота) регіональних (обласних) адміністративних центрів; c_i^{jt} — ваговий коефіцієнт для j -го індикатора (чи j -ї ознаки) у рік спостережень t для i -ї адміністративної області.

Якщо прийняти, що $c_i^{jt} = \frac{V_i^{jt}}{\sum_i V_i^{jt}}$, де V_i^{jt} — значення j -го економічного індикатора у рік спостережень t для i -ї адміністративної області, то формула (1) для розрахунку географічних координат відповідних центрів набуде вигляду

$$X_c^{jt} = \frac{\sum_i X_i V_i^{jt}}{\sum_i V_i^{jt}}. \quad (2)$$

Легко зауважити, що $\sum_i c_i^{jt} = 1$, тобто вагові коефіцієнти c_i^{jt} є нормованими. Зауважимо також, що для регіонального рівня відповідні розрахунки можуть проводитись на основі усереднення даних районного рівня.

Взаємне розміщення центрів розподілу досліджуваних економічних індикаторів один щодо одного, а також щодо умовного регіонального адміністративного центру (з координатами

$X_o^{jt} = \frac{1}{n} \sum_i X_i$) можуть визначатись або у кутових величинах (градусах), або розраховуватись із певною точністю як реальні відстані між двома точками на земній поверхні (у кілометрах). Аналогічно визначаються й усі географічні переміщення (їх можна називати ще зсувами, зрушеннями чи дрейфами) центрів окремих економічних індикаторів за певний проміжок часу.

Вважаємо, що поглиблене дослідження динаміки основних економічних індикаторів на національному та регіональному рівнях дозволить виявляти нові, досить інформативні в науковому плані тенденції регіонального розвитку, робити важливі в економічному і просторовому аспектах висновки та формулювати конкретні науково обґрунтовані пропозиції щодо модернізації регіональної політики.

Проведені дослідження динаміки окремих економічних індикаторів регіонального розвитку (зокрема, таких як чисельність населення, валовий регіональний продукт, об'єм промислової продукції, валова продукція сільського господарства, обсяг інвестицій в основний капітал та грошові доходи населення) за період 1991–2009 рр. показали цілковиту придатність запропонованого методу.

Знання напрямків та величин переміщень центрів розподілу економічних індикаторів як на національному (макро-), так і на регіональному (мезо-) рівнях дозволяє оцінювати незбалансованість територіального розвитку економіки країни в цілому та на внутрішньорегіональному рівні, визначати основні тенденції у дрейфі цих показників, а також дозволяє співставляти між собою центр розселення з центрами концентрації природних, виробничих та інвестиційних ресурсів тощо.

Вивчення динаміки просторових зсувів дає цінну інформацію про змінну картину диспозиції економічних індикаторів та їх взаємних ексцентриситетів на національному та регіональному рівнях, а відтак і про просторову організацію економічного поля країни, що неодмінно сприятиме виявленню основних напрямів підвищення ефективності просторової трансформації господарських систем.

Список використаних джерел

1. Казьмір Л. Аналіз просторових даних з використанням програмного комплексу R CRAN / А. Возняк, Я. Сікора, Л. Казьмір // Вісн. Львів. нац. аграрного ун-ту: Землепорядкування і земельний кадастр. — 2009. — № 12. — С. 117–124.
2. Казьмір Л. П. Управління просторовим розвитком регіону і територіальний маркетинг / Л. П. Казьмір // Матеріали I Міжнар. науково-практичної Інтернет-конференції «Наука-2006». — Львів : Українські технології, 2006. — С. 129–133.
3. Казьмір Л. П. Особливості квантифікації рівня просторової автокореляції соціально-економічних явищ у регіоні / Л. П. Казьмір // Освіта і наука в умовах глобальних викликів : Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. — Т. II. — Сімферополь: ЦРОНІ, 2009. — С. 67–68.

УДК 330.322: 338.49:332.1

О. І. Лиса

Інститут регіональних досліджень НАН України (Львів)

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

У цій роботі висвітлено проблеми інвестиційного забезпечення інфраструктури на регіональному рівні, розглянуто напрями формування соціальної інфраструктури, здійснено аналіз взаємозв'язку між інвестиційним забезпеченням інфраструктури та економічним розвитком регіону.

Період ривкових трансформацій, нагальна необхідність прискорення структурної перебудови економіки і суспільна потреба у формуванні механізму державного регулювання цього процесу зумовлюють необхідність формування надійної конкурентоспроможної інфраструктури на регіональному рівні. Удосконалення інфраструктури регіону повинно забезпечувати умови для успішного проведення регіональної економічної політики, що відіграє значну роль для зміцнення української державності. В Україні на сьогодні розвиток інфраструктури як однієї з підсистем регіональної економіки носить стихійний і нерівномірний характер. Життєздатність соціально-економічного середовища регіону багато в чому залежить від рівня розвитку і надійності інфраструктури, окремих її типів, які забезпечують загальні умови відтворення (виробничої, соціальної, інституціональної, інформаційної та екологічної).

Існує багато підходів до визначення поняття «інфраструктура». Інфраструктура — сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я та ін.) [1]. Інфраструктура є важливим напрямком соціально-економічного прогресу, підвищення ефективності виробництва. Від неї в кінцевому результаті залежать темпи та рівень розвитку громадянського суспільства, а успішне вирішення багатьох проблем визначається ефективністю управління інфраструктурним комплексом. Інфраструктура регіону є невід'ємною структурною одиницею господарського комплексу регіону, яка забезпечує створення загальних умов для ефективного управління регіональним розвитком та функціонуванням усіх його сфер і видів діяльності [2]. Розвиток інфраструктури у регіональному аспекті необхідний для підйому економіки відсталих регіонів і для забезпечення потреб розвинутих регіонів. У відсталих регіонах необхідно значну частку капітальних вкладень направляти на розвиток інфраструктури, бо створення останньої буде залучати капітал у виробничі галузі, що допоможе забезпечити економічний розвиток цих регіонів. На думку ряду економістів, від ступеню розвитку інфраструктури залежить соціально-економічна ефективність регіону та його конкурентоспроможність. Інфраструктура поглинає значну частину капіталовкладень території, тому значну роль відіграє розміщення на ній таких виробництв, які найбільш ефективно використовують створену інфраструктуру та місцеві умови.

Інфраструктуру можна розглядати на трьох рівнях мікро-, мезо- та макро. Інфраструктуру на макрорівні зазвичай поділяють на виробничу та соціально-побутову. Сукупність галузей, які безпосередньо пов'язані зі створенням загальних умов для відтворення робочої сили і забезпеченням нормальної життєдіяльності населення являють собою соціально-побутову інфраструктуру.

(освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, житлово-комунальне господарство, культура, побутове обслуговування та ін.). У всіх розвинутих країнах втручання держави в економіку починалося і міцно утримується в сфері інфраструктури, як виробничої, так і соціальної. Протягом тривалого часу з різних причин практично були відсутні інвестиції не лише на створення нової інфраструктури, але й на підтримку існуючої. Важливим стратегічним завданням України є прискорення розвитку соціальної інфраструктури, роль якої в економічному житті суспільства раніше недооцінювалась. На сьогодні очевидно, що дороги, системи водопостачання і каналізації, системи зв'язку та інші складові інфраструктури в цілому підтримують економічну діяльність.

Ефективна політика в області розвитку інфраструктури для конкретного регіону, визначення регіонів, де інвестиції даватимуть найбільшу віддачу, залежить від аналізу взаємозв'язку між інституціями в соціальну інфраструктуру і економічним розвитком регіонів. На сьогодні не існує єдиної думки щодо кількості і переліку факторів, які б дали можливість повністю оцінити економічне зростання і розвиток регіонів, однак поряд з такими факторами, як склад робочої сили, наявність сировинних ресурсів, наявність фінансового капіталу та ін. майже у всіх дослідженнях згадуються об'єм і якість інфраструктури.

Існує безліч економетричних досліджень та праць, присвячених аналізу взаємозв'язку між інвестиціями в інфраструктуру і економічним розвитком. Рядом дослідників проводився аналіз впливу інфраструктури на розвиток регіону і було встановлено, що інвестиції в соціальну інфраструктуру мали позитивний статистично вагомий вплив на економічний розвиток. Інші ж вчені отримали протилежні результати, не побачивши однозначної позитивної залежності між інфраструктурою і рівнем регіонального розвитку. Доволі складно пояснити існування негативної залежності між інвестиціями в інфраструктуру і економічним розвитком регіону.

Для забезпечення економічного зростання і розширеного відтворення на території визначальне значення відіграє інвестиційна діяльність яка підвищує ефективність господарювання і створюють основу для зростання доходів, але слід пам'ятати, що вони можуть виявитися і нерациональними. В останні роки все більша частка інвестицій припадає на приватні підприємства і підприємницькі структури. Найбільш інвестиційно привабливими будуть виглядати регіони, в яких створені умови, що забезпечують найбільшу стабільність і гарантії для всіх категорій інвесторів та усіх видів інвестування.

Головним завданням інвестиційної політики є безпосередня участь держави у капіталовкладеннях і формування сприятливого середовища для зростання інвестиційної активності, надання підтримки «життєзабезпечуючим» виробництвам, об'єктів інфраструктури та соціальної сфери, заохочення приватних інвестицій у пріоритетні сфери розвитку виробництва. На сьогодні висуваються основні вимоги до вискоєфективних інвестиційних проектів: вони повинні окупатися протягом двох років і приносити максимум прибутку.

Згідно із однією з класифікацій всі регіони можна розділити на три групи — середні, відсталі і розвинуті за рівнем розвитку і наявністю факторів, які сприяють подальшому розвитку. Дана класифікація є дуже умовною, оскільки деякі регіони дуже важко віднести до тієї чи іншої групи, а потенціал регіону може достатньо швидко змінюватися через зовнішні обставини [3]. Але при прийнятті рішень відносно інвестицій в інфраструктуру в тому чи іншому регіоні варто по можливості точно визначити, до якого типу він відноситься, щоб адекватно оцінити вигоди. Регіони України щодо їхнього економічного розвитку досить нерівнозначні між собою й обтяжені суттєвими диспропорціями.

Отже варто відзначити, що результати досліджень, присвячених аналізу взаємозв'язку між інвестиціями в інфраструктуру і економічним розвитком регіону, не дозволяють зробити однозначний висновок відносно наявності між ними залежності. Але все ж таки більшість дослідників все-таки вважають, що інфраструктура відноситься до факторів, що впливають на економічний розвиток регіону, хоча ступінь впливу істотно відрізняється у різних регіонах. Таким чином, недостатнє вивчення проблеми інвестиційного забезпечення інфраструктури на регіональному рівні обумовлює актуальність і необхідність додаткових досліджень, а при прийнятті рішень про необхідність розвитку інфраструктури в регіоні слід проводити додаткові дослідження, щоб виявити, чи є інфраструктура для цього регіону фактором, що обмежує його розвиток.

В умовах становлення і розвитку в Україні ринкових відносин особливу вагомість набуває дослідження проблем інвестиційного забезпечення інфраструктури на регіональному рівні, забезпечення переходу до більш якісного інвестиційного типу зростання, в основі якого лежать масштабні інвестиції. Динамічний розвиток інфраструктури є одним з головних напрямків інвестиційної політики держави. Важливо усвідомити, що лише ефективно функціонуюча, розвинена як на рівні держави, так і її окремих регіонів сучасна інфраструктура в змозі формувати не лише пріоритети щодо напрямків розвитку конкурентоспроможних галузей, але й визначати рейтинг цих напрямків для скерування наявних та потенційних інвестицій.

Список використаних джерел

1. Економіка. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Бутирська І. В. Методологічні аспекти аналізу суті та класифікації інфраструктури І. В. Бутирська // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: Вип. III. Економічні науки. — Чернівці: АНТ Лтд, 2002. — С. 76–83.
3. Архипов В. М. Общественная инфраструктура и экономическое развитие региона. / В. М. Архипов, Е. Э. Окулова / Журнал «Региональная экономика: теория и практика» 6(45) — 2007, червень.

УДК 330:658

Я. В. Кудря

Національний університет «Львівська політехніка» (Львів)

СУТЬ ПРИНЦИПІВ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЯМИ В ПРОМИСЛОВОСТІ

В роботі розглянуто питання суті принципів управління корпораціями в промисловості на прикладі машинобудування. Автором розроблено і запропоновано нове визначення цього поняття й категорії корпоративного управління (КУ). Останнє є науковою новизною, що має наукову цінність і практичне значення для теоретичного й практичного КУ. Також у роботі висвітлено головні відмінності розробленого, запропонованого і наведеного автором визначення суті принципів корпоративного управління від існуючих в гіпотетичному й емпіричному КУ.

Вивчення і аналіз літературних джерел [3–6] за питанням визначення вихідних положень й засад КУ дає зрозуміти, що принципи корпоративного управління повсякчас є їх обов'язковою та невід'ємною складовою. Це пов'язано з тим, що вони слугують підґрунтям для побудови і розвитку систем управління корпораціями (СУК), зокрема в промисловості, й здійснення ефективного управління акціонерними товариствами (АТ), у тому числі в машинобудуванні. Тому визначення суті принципів корпоративного управління є одним з питань, що потребує ґрунтовного висвітлення й пояснення наукової цінності та практичного значення для гіпотетичного і емпіричного управління корпораціями.

Метою роботи є обговорення питання суті принципів управління корпораціями в машинобудуванні і промисловості, розроблення на основі вивчення й узагальнення результатів аналізу літературних джерел [3–6] за цим питанням нової дефініції такого поняття та категорії КУ.

За інформацією, що надається електронним ресурсом [1], принципи корпоративного управління є документом, що визначає правила, згідно з якими грають на фінансових ринках в усьому світі й дотримання котрих виступає однією із необхідних умов залучення інвестицій. Т. Медвідь, О. Костюк, О. Костюк пишуть, що принципи корпоративного управління не є законодавчим актом, а носять рекомендаційний характер. Це правила ділової етики, зобов'язання чесно, відкрито і за справедливими принципами вести бізнес, що добровільно беруть на себе національні компанії й інші учасники фондового ринку [2]. В. М. Гриньова і О. Є. Попов вважають, що принципи корпоративного управління є заходом, який «забезпечує захист інтересів всіх учасників корпоративних відносин» [3, с. 44]. Вони стверджують, що дотримання таких принципів корпоративного управління як справедливість, обґрунтованість, пропорційність винагородження, демократизм, збалансованість, дисципліну, інформаційну прозорість і активність у КУ має забезпечити всім без винятку учасникам корпоративних відносин реалізацію їхніх прав, захист яких передбачено законодавством в процесі управління діяльністю корпорацій [3, с. 44]. Д. В. Задихайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова переконані, що принципи корпоративного управління зосереджені на проблемах, які виникають внаслідок розмежування власності і управління, визначають межі, у яких формулюються цілі компанії, засоби досягнення цих цілей, здійснення моніторингу діяльності. Ними визнається і констатується те, що принципи корпоративного управління мають еволюційний характер й повинні переглядатись у зв'язку з змінами середовища функціонування [4; 5, с. 27]. П. В. Круш, О. П. Кавтиш, А. В. Гречко, Ю. С. Чихачьова додають, що принципи корпоративного управління відображають як міжнародний, так і національний досвід діяльності АТ й найчастіше виражаються у кодексах КУ [6, с. 32] тощо.

Отже, аналіз літературних джерел [3–6] за питанням висвітлення суті принципів корпоративного управління свідчить про існування різних неоднозначних поглядів на неї і відмінних один від одного варіантів визначення сутності принципів. Це не дозволяє сформулювати точну, чітку і єдину дефініцію поняття «принципи корпоративного управління», що буде підґрунтям для правильного й повноцінного висвітлення їх суті, сутності та змісту СУК в машинобудуванні і промисловості.

Для того, щоб коректно визначити суть принципів корпоративного управління, на наш погляд, слід з'ясувати зміст понять «принципи», «управління» і «менеджмент» й термінів «принципи управління (менеджменту)», «корпоративне управління» та «кодекс». Це є початком будь-якого з такого роду досліджень. Результати їхнього означення виступатимуть вхідною точкою для визначення у першу чергу головного в принципах корпоративного управління і вже потім висвітлення їх сутності, найістотнішого у СУК в машинобудуванні й промисловості.

Узагальнення результатів аналізу літературних джерел [3–5] за питанням висвітлення суті принципів корпоративного управління дозволяють автору запропонувати своє визначення принципів. Принципи корпоративного управління є сукупністю концептуальних положень, законів і норм, що покладаються у основу й визначають методи, підходи, специфіку та особливості створення галузі загальної теорії управління і здійснення виду управлінської діяльності з притаманними лише для них переліком ознак в процесі розвитку корпоративного сектору національної економіки або корпоративної економіки. Синонімами до принципів корпоративного управління є імперативи, директиви, кодекси, положення, правила, приписи, рекомендації, стандарти КУ.

Таким чином, головними відмінностями розробленого, запропонованого і наведеного автором визначення суті принципів корпоративного управління від існуючих є те, що воно формується на підґрунті результатів з'ясування змісту понять «принцип», «управління», «менеджмент», «принципи управління» й «корпоративне управління», точне, конкретне та однозначне. Його, на наш погляд, можна тлумачити і варто використовувати у ролі єдиного визначення принципів корпоративного управління. Це забезпечить фундамент і дозволить правильно й повноцінно висвітлювати сутність принципів корпоративного управління та зміст вихідних положень і засад КУ.

Список використаних джерел

1. Поняття принципів корпоративного управління [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // www.koda.gov.ua/Docs/1VKY-3.doc.
2. Принципи корпоративного управління: врахування міжнародних практик в банківському секторі України / Т. Медвідь, О. Костюк, О. Костюк // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // www.kstil.com.ua/rubrics/?aid=63&rid=47.
3. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : монографія / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. — Х. : ХДЕУ, 2003. — 324 с.
4. Корпоративне управління : навчальний посібник / Д. В. Задихайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. — Х. : Еспада, 2003. — 688 с.
5. Система корпоративного управління: формування та оцінювання на засадах економічних індикаторів (на прикладі машинобудування) : монографія / О. Є. Кузьмін, А. М. Дідик, О. Г. Мельник, О. В. Мукач ; за ред. д.е.н., проф. Кузьміна О. Є. — Львів : Тріада плюс, 2008. — 369 с.
6. Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці : навчальний посібник / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, А. В. Гречко, Ю. С. Чихачьова ; за ред. к.е.н., проф. П. В. Круша. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 264 с.

УДК 332.133

И. С. Антонова

Томский политехнический университет (Российская Федерация)

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «МОНОГОРОД»

В работе рассмотрены основные подходы к определению понятия «моногород» и критерии выделения данных городов из общего числа городов России. Предложено использовать комплексную оценку влияния градообразующего предприятия на социально-экономическое развитие города как основу выделения моногорода.

Рассматриваемое понятие «моногород» на сегодняшний день активно используется в различных информационных источниках, разработана программа поддержки моногородов России, на которую было выделено 27 млрд. руб. Однако о том, что Минрегионразвития решил проблему развития отечественных моногородов не приходится: «местные власти не смогли представить достойных проектов по диверсификации моноэкономик» [6]. В довершении ко всему, следует отметить, что четко сформулированного понятия и критериев выделения моногородов, принимаемого всеми заинтересованными сторонами, еще не сформировано.

В связи с появлением объективной потребности в определении четких критериев отнесения населенных пунктов к моногородам для поддержания социально-экономического уровня развития городов в литературе появляется и определение понятия «моногород». Так, в [2] данное понятие определяется как относительно обособленная общность компактно проживающих людей, являющаяся частью макросистемы, представляющая особый тип социальной организации, который характеризуется системным единством города и градообразующего предприятия и моноцентричным характером экономики, связанным с выполнением определенной общественно значимой функции в макросистеме.

В [3] подробно рассмотрены подходы к выделению моногородов из общего числа городов. С позиций первого подхода возможность отнесения города к моногородам существует, если выполняется совокупность двух признаков: существование на территории города одного предприятия с численностью занятых свыше 5 000 чел.; более 25% населения города предприятия занято на данном предприятии, включая членов семей. Статус города в данном случае не является определяющим при наличии данных признаков у прочих населенных пунктов, что, соответственно, дает возможность отнести их к монопрофильным. Такой подход устанавливается нормами ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» №1 27ФЗ от 26.10.2002 г., который устанавливает данные критерии для определения статуса градообразующей организации.

Второй подход рассматривает понятие «моногород» более широко с точки зрения доли доходов, поступающих от одного или двух предприятий города в бюджет соответствующего уровня. Так, если 30% доходной части городского бюджета формируются в результате деятельности предприятия города, то такое предприятие может быть отнесено к градообразующим, а населенный пункт к моногородам.

В [4] определена следующая характеристика моногорода: доля крупнейшего предприятия (нескольких предприятий одной и той же отрасли) в общей численности занятых в данном отраслевом пункте более 25%; доля крупнейшего предприятия (нескольких предприятий одной и той же отраслевой принадлежности) в общем объеме производства в данном городе более 50%; географическая удаленность населенного пункта от альтернативных рынков занятости в виде крупных городов. Данный подход дает возможность взглянуть на моногород более широко, а не только с позиции градообразующего предприятия.

Следует отметить, что критерии отнесения городов к монопрофильным претерпевают значительные изменения, когда речь начинает идти о конкретных мерах государственной поддержки моногородов. Так, в соответствии с приказом Министерства регионального развития Российской Федерации (от 21 июля 2009 г. № 301) была создана Межведомственная рабочая группа Министерства регионального развития РФ по вопросам снижения негативного воздействия финансового кризиса на социально-экономическое развитие моногородов в субъектах Российской Федерации, которая разработала критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных, которые были одобрены Межведомственной рабочей группой по вопросам снижения негативного воздействия финансового кризиса на социально-экономическое развитие монопрофильных городов в субъектах Российской Федерации, а именно:

1. Наличие предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на котором занято на основной работе более 25% экономически активного населения.

2. Наличие в населенном пункте предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на долю которых приходится более 50% объема промышленного производства.

3. Дополнительные критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных: – доля налогов и сборов, поступающих в бюджет муниципального образования от предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, расположенных в населенном пункте, составляет не менее 20% от общего объема налогов и сборов, поступающих в бюджет муниципального образования от всех организаций и предприятий [5].

Представляется, что данный подход не является окончательно принятым в целях определения монопрофильности города, поскольку каждый из подходов призван решать лишь определенный круг вопросов. В связи с этим, выделим основные критерии, которые могут использоваться для вычленения моногородов из общего массива городов.

Таким образом, среди многочисленного числа проблем современных моногородов можно выделить одну из основных — проблему отнесения тех или иных городов к монопрофильным. Поскольку четких количественных критериев выделить нельзя (допустим, предприятие производит не 50% объема промышленного производства города, а 49%), это затрудняет эффективное распределение государственных средств для финансовой помощи таким городам. Тогда как на методологическом уровне затрудняется разработка подхода к управлению

розвитком таких городів. В даній зв'язі, представляється, що рішенням даної проблеми могло бы быти отнесення моногородів к таким не тільки на основі визначених кількісних показателів, а з урахуванням комплексної оцінки впливу діяльності градообразуючого підприємства на соціально-економічне розвиток міста.

Список используемых источников

1. Моногорода России: как пережить кризис? Анализ социально-экономических проблем моногородов в контексте мирового финансово-экономического кризиса, влияющего на состояние градообразующих корпораций [Электронный ресурс]. М. : Институт проблем региональной политики. 2008. — с. 18. // http://www.regionalistica.ru/projects/detail.php?ELEMENT_ID=385.
2. Маслова А. Н. Современный уровень и качество жизни населения моногородов России // Материалы докладов XVI Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» / Отв. ред. И. А. Алешковский, П. Н. Костылев, А. И. Андреев. [Электронный ресурс] — М. : Издательство МГУ, 2009. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. — Систем. требования: ПК с процессором 486 +; Windows 95; дисковод CD-ROM; Adobe Acrobat Reader. [Адрес ресурса в сети Интернет: <http://www.lomonosov-msu.ru/2009/>]
3. Развитие моногородов и социальная ответственность предприятий / А. И. Колесников, Г. Д. Антонов, О. П. Иванова. — М. : Наука, 2007. — С. 18–19
4. Монопрофильные города и градообразующие предприятия: аналитическое исследование проблем градообразующих предприятий и моногородов в национальном масштабе / Под ред. И. В. Липсица, М. : Изд. Дом «Хроникер». — 2000 г.
5. www.minregion.ru

УДК: 338.48:334.012.82(477)

Т. В. Воронкова

Запорізький національний університет (Запоріжжя)

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

У роботі розглядається міжнародний туризм як одна із форм зовнішньоекономічних відносин України. Акцентується увага на проблемах інтеграційних процесів розвитку міжнародного туризму в спеціалізованих вільних зонах, розкривається його особливість та визначаються перспективи європейської інтеграції України в цій сфері.

Формування оновленої України збіглося в часі з універсальними зв'язками між державами, одним із яких є інтеграція. Інтеграція є досить складним механізмом, ефективне функціонування якого неможливе без узгодження дій усіх його складників. Успішний розвиток інтеграції розглядається і вважається можливим лише за умов постійного вдосконалення інтеграційного механізму, поглиблення процесу співробітництва в різних галузях, у тому числі і в туризмі як одній із перспективних галузей взаємовідносин між країнами світу. Все це є цікавим та актуальним як для міжнародних інтеграційних об'єднань, так і для окремих держав, зокрема й України, що й обумовлює актуальність статті.

Вивчення літератури дає можливість стверджувати про те, що міжнародний туризм є одною з форм зовнішньоекономічних відносин України. При цьому важливо відмітити, що в структурі зовнішньоекономічних відносин України відбуваються глибокі зміни співвідношення можливостей загальнодержавного і регіонального рівнів зовнішньоекономічної динаміки. Сьогоднішня наявна політична і соціально-економічна нестабільність у країні протидіє розгортанню світогосподарських зв'язків на загальнодержавному рівні та в той же час зумовлює необхідність більш активної зовнішньополітичної діяльності регіонів. І тут важливу роль може відіграти розвиток міжнародного туризму, як спеціалізованих вільних економічних зон [1, с. 29].

Інтенсифікація попиту у сфері туризму на основі зростання обсягу міжнародних економічних, господарчих, наукових та культурних контактів, обумовлених удосконаленням засобів транспорту, зв'язку, розширенням масштабів міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічних зв'язків, підвищенням інтернаціоналізації і глобалізації світового господарства, з одного боку, та посилення конкуренції між туристичними організаціями і підприємствами різних країн в умовах посилення монополістичного туристичного бізнесу і формування замкнених інтеграційних туристичних угруповань (як, наприклад, в межах ЄС), — з другого, обумовили виникнення спеціалізованих вільних туристичних зон (СВТЗ), позитивний досвід яких існує в Іспанії, Гібралтарі, на Кіпрі [2, с. 139].

Перспектива реалізації потенціалу міжнародного туризму в Україні на основі розвитку СВТЗ ґрунтується як на певних передумовах, що склалися на її території, так і на характерних властивостях, притаманних локальним ділянкам економічного простору з преференційним режимом функціонування [3, с. 948].

По-перше, Україна має значні туристичні ресурси (природнокліматичні, культурно-історичні, національно-етнографічні) і можливості для створення БЕЗ, завдяки яким вона здатна органічно вписатися в міжнародний туризм. Вдале поєднання і взаємодоповнення на території України кліматичних, ландшафтних, бальнеологічних і грязьових природних лікувально-профілактичних факторів посилює ефективність їх впливу та підвищує цінність до рівня міжнародного значення. Безпосередній інтерес міжнародної громадськості до культурно-історичної спадщини України, яка має безсумнівну історичну цінність, посилюється наявністю значної української діаспори. А геополітичні характеристики дозволяють Україні брати участь у міжнародних системах комунікацій, уможлиблює використання цього ресурсу насамперед рекреаційним контингентом туристів, що проживають далеко за її межами.

Туристичні ресурси України, природно-географічні умови мають поліфункціональний характер, який дозволяє організацію практично усіх відомих у міжнародній практиці видів туризму.

По-друге, розвиток на території України вільних економічних зон з рекреаційною спеціалізацією дозволить зберегти та зміцнити наявні порівняльні переваги, що підвищують конкурентоспроможність України на світовому ринку туристичних послуг.

Використання потенціалу міжнародного туризму на основі функціонування вільних економічних зон, таких як південне узбережжя Криму, грязьового лікувально-оздоровчого відпочинку в районах Одеси, Євпаторії, Феодосії, Сак, Бердянська, Маріуполя, бальнеологічного лікувально-оздоровчого відпочинку в районі Морщина, Свалява, Східниці, активного гірського відпочинку в районі Верховини, Ворохти, Яремчі дозволить розширити зони туризму та більш повно забезпечити попит і розв'язати цілу низку виключно важливих для розвитку туризму в Україні питань [4, с. 151].

Мова йде перш за все про питання розвитку туризму в Україні, головними із яких є:

- залучення іноземних інвестицій для створення внутрішньої пропозиції адекватної зовнішньому попиту на основі приведення ресурсів регіону у відповідність з міжнародними нормами обслуговування туристів та ліквідації диспропорції між світовими стандартами і наявним туристичним та матеріально-технічним потенціалом;

- апробацію та прискорену адаптацію міжнародного досвіду щодо найефективніших методів управління, організації праці і виробництва в рекреаційному господарстві з метою підвищення гнучкості та адаптивності туристичної пропозиції регіону до кон'юнктури світового ринку;

- ліквідацію диспропорцій соціально-економічного розвитку регіону за рахунок прямих та опосередкованих можливостей міжнародного туризму;

- залучення валютних коштів у місцевий та державний бюджет за рахунок експорту туристичних послуг на основі оптимального використання ресурсного потенціалу регіону з урахуванням стратегії його перспективного розвитку і забезпеченням балансу державних та місцевих інтересів.

Які ж фактори обумовлюють швидкий розвиток України в аспекті міжнародного туризму? Насамперед це спрощення прикордонних формальностей, відміна обмежень на ввіз валюти, введення єдиної візи на декілька країн, будівництво доріг, готелів, широка реклама об'єктів туризму, помірні ціни на туристичні послуги тощо. Важливе значення для розвитку міжнародного туризму мають туристичні ресурси, вони обумовлюють і визначають найважливіші соціоекономічні показники туризму. Тому державна і комерційна робота в галузі туризму повинна будуватись на всеохоплюючому обліку туристичних ресурсів як у цілому по країні, так і по окремих регіонах [4, с. 300].

Більшість регіонів України мають туристичні ресурси, які відносяться до всіх трьох груп, що дає можливість виходу на туристичний ринок з приваблюючими туристичними пропозиціями. Визначальним у розвитку міжнародного туризму є засоби активного формування попиту на туристичні послуги. В умовах індустріального розвитку туристичних послуг вивчення попиту стає необхідною ланкою ефективного функціонування індустрії туризму, оскільки туристичні послуги неможливо складувати і зберігати подібно товарам, вони споживаються разом з виробництвом. Зростає значення планування освоєння нових туристичних ресурсів, яке вимагає інформації, хоча би у вигляді прогнозу про туристичні потоки в заново освоєні регіони.

Узагальнюючи вищевикладене, важливо наголосити на тому, що головним макроекономічним показником експортної орієнтації регіонів у туристичному обміні є стан балансу туристичних витрат і надходжень. В цьому контексті слід враховувати потенціальні можливості та переваги в'їзного туризму. Зокрема він є ефективним джерелом валютних надходжень, сприяє активізації платіжного балансу і прискоренню інвестиційного процесу практично в усіх

галузях регіональної та національної економіки, розвитку відсталих регіонів, здійсненню реструктуризації виробництва та сфери послуг, позитивно впливає на формування ринку праці. Слід звернути увагу на деякі і негативні моменти, що обмежують результативність його позитивного впливу. Мова йде про недостатню кількість привабливих туристичних об'єктів, необхідність залучення додаткових інвестиційних ресурсів, збільшення витрат на рекламу, формування сучасної туристичної інфраструктури регіону тощо.

Список використаних джерел

1. Цехмістрова Г. С. Вища освіта і Болонський процес / Г. С. Цехмістрові. Навчальний посібник. — К., 2007.
2. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. — К., 2005.
3. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України / В. Є. Новицький. Підручник. — К.: КНЕУ, 2003.
4. Мацола В. Рекреаційно-оздоровчо-туристичний комплекс (питання теорії, методології, практики) / В. Мацола. — Львів, 2008.

УДК 336.7

С. Н. Снеговая, Л. А. Македонская
Автомобильно-дорожный институт ДонНТУ (Горловка)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

У роботі проведено теоретичний аналіз стану ринку кредитування фізичних осіб, виявлено проблеми розвитку українського ринку кредитування, а також запропоновано шляхи вирішення даних проблем.

Банковский сектор экономики является одним из наиболее быстро развивающихся секторов отечественного рынка, который значительно опережает в динамике своего развития многие другие отрасли и оказывает возрастающее влияние на экономику страны, характер и структуру потребления. Определенная стабилизация экономического и политического положения в стране, постепенное повышение жизненного уровня населения, расширение его потребностей, обуславливают увеличение спроса населения на такой банковский продукт как кредит, о чем свидетельствует сумма кредитов, предоставленных физическим лицам на 01.01.2010 г., а именно — 222 538 млн. грн. [1]. Но, несмотря на стремительное развитие банковского сектора, проблемы недостаточной капитализации банков, а также высокая процентная ставка по кредитам, предоставляемым физическим лицам остаются особенно актуальными.

Актуальность затронутых вопросов предопределяет пристальное внимание к ним со стороны отечественных и зарубежных ученых. Так, проблемам развития кредитования посвящены труды: В. С. Стельмаха, А. В. Шаповалова, В. И. Мищенко и др. Цель исследования: проанализировать современное состояние системы кредитования населения.

Состояние банковского сектора, как известно, во многом определяется процессами, происходящими в экономике. Рынок кредитования физических лиц как структурный элемент финансового рынка, является одним из наиболее интегрированных в глобализированную экономику, а, следовательно, подверженным влиянию мировых условий финансовой нестабильности. Нестабильность украинского рынка кредитования физических лиц проявилась в недостаточной капитализации украинских банков, а также в повышении, возросшего риска не возврата кредитов, выданных физическим лицам, что вызвало значительное повышение процентных ставок по данному виду кредита.

Особую значимость для каждого конкретного банка имеет капитал банка. Капитализация украинских банков определяется абсолютным размером их собственного капитала. Достаточное количество собственных средств банка способствует его стабильному функционированию и является «страховкой» от различных рисков, связанных с банковской деятельностью. В последние годы банки всего мира стали все чаще испытывать необходимость в наращивании собственного капитала для повышения эффективной деятельности. Динамика показателей деятельности банков Украины (табл. 1) дает основание предположить, что инвестиционный потенциал отечественной банковской системы способен удовлетворить потребности реального сектора экономики [1]. «Активный рост данных показателей произошел за счет роста зарубежного капитала

в банковской системе Украины, а также за счет экономической ситуации, сложившейся в Украине» [2, с. 72]. Украина находится на стадии стабилизации экономического кризиса, это обусловлено возвращением в банковскую систему части средств, которые были потеряны в начале кризиса.

Таблица 1

Показатели собственного капитала украинских банков за период 2003–2009 гг.

Период	Собственный капитал банков, млн. грн.	Темп прироста, %	Уставной капитал, млн. грн.	Темп прироста, %
01.01.2003	9 983	–	6 003	–
01.01.2004	12 882	129,0	8 161	135,2
01.01.2005	18 421	143,0	11 648	142,7
01.01.2006	25 451	138,2	16 144	138,6
01.01.2007	42 566	167,2	26 266	162,7
01.01.2008	69 578	163,5	42 873	163,2
01.01.2009	119 263	171,4	82 454	192,3

Но, не смотря на то, что показатели собственного капитала украинских банков достаточно высоки, они не могут сравниться с соответствующими показателями банковской системы Европы. Мощность украинских банков еще не достигла достаточного уровня, об этом свидетельствует рейтинг украинских банков по собственному капиталу [3]. Величина собственного капитала крупных банков (УКРЭКСИМБАНК, ПРИВАТБАНК) колеблется в пределах 1–1,8 млрд. евро; у большей части средних банков (ОТП БАНК, ПУМБ и др.) собственный капитал не превышает 500 млн. евро; а у некоторой части малых банков (ИНДЕКС–БАНК, ПРОКРЕДИТ–БАНК) — меньше 100 млн. евро. Большая часть украинских банков имеют значительный собственный капитал, но им не сравниться с европейскими масштабами.

Проблема недостаточной капитализации, а, следовательно, ликвидности многих отечественных коммерческих банков остается основным препятствием развития украинского рынка кредитования физических лиц, сдерживающим выход на рынок значительного количества средних и мелких банков. Для решения проблемы недостаточной капитализации отечественных банков разработаны следующие подходы:

- выравнивание условий доступа украинского и иностранного капитала в украинский банковский сектор;
- увеличение собственного капитала банка в большей степени за счет взносов в акционерный капитал, а не за счет за счет прибыли банка;
- упрощение процедуры наращивания капитала и др.

Также необходимо отметить, что в результате финансовой нестабильности банковского сектора, кредит, предоставляемый физическим лицам, стал наиболее подвержен риску. Высокий процент риска невозврата кредита в украинских банка (6,8% от общей суммы кредитов, выданных физическим лицам) привел к сильному «подорожанию» кредита, то есть к повышению процентных ставок по данному виду кредита [4]. По итогам III квартала 2009 года в странах Евросоюза средневзвешенная процентная ставка по кредитам физических лиц сроком до 1 года составила 7,8% годовых, (произошло снижение на один процентный пункт по сравнению с началом года); в то время, как процентная ставка по кредитованию физических лиц в Украине колеблется от 15,5% до 24% (табл. 2). Увеличение процентной ставки по кредиту в украинских банках образовало барьер между заемщиком и банком, это повлекло за собой уменьшение спроса на кредитование физических лиц.

Таблица 2

Процентные ставки по кредитованию физических лиц до одного года

Название банка	Процентная ставка по кредитованию физических лиц до одного года	
	UAH, год. % ст.	USD, год. % ст.
ПриватБанк	24	–
УкрСибБанк	15,5	13,9
Укрэксимбанк	18,5	14
Дельта Банк	24	–

Проведенный анализ состояния украинского рынка кредитования физических лиц позволяют сделать вывод о том, что для украинского банковского сектора в решении проблемы недостаточной капитализации первостепенными являются вопросы освоения украинскими банками современных

подходів к підвищенню капіталізації и успішне внедрение результативного западного опыта их использования, что позволит повысить финансовую устойчивость не только отдельных банков, но и банковской системы в целом. Анализ исследования показал, что для увеличения спроса на такой банковский продукт, как кредит, необходимо введение индивидуальной программы кредитования, разработанной для конкретного клиента, при этом величина процентной ставки по кредиту должна определяться в соответствии с доходами заемщика.

Список использованных источников

1. Национальный банк Украины [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://bank.gov.ua/>
2. Луців Б. Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України // Б. Л. Луців, Т. Б. Стечишин. — Фінанси України. — 2009 — № 9. — 124 с.
3. Украинский финансовый сервер [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: http://ufs.com.ua/market/bank_rating.php?by=2
4. Информационное агентство «Интерфакс Украина» [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.interfax.com.ua/rus/>

УДК 332

А. Ю. Савенко, А. О. Паламарчук

*Автомобільно-дорожній інститут Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет» (Горлівка)*

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В роботі розглянуто позитивні й негативні фактори, що впливають на залучення іноземних інвестицій в економіку країни; механізм залучення іноземних інвестицій.

Стратегічною метою української зовнішньоекономічної політики є активне залучення країни до міжнародних інтеграційних процесів. У зв'язку з цим виникає питання визначення власного геополітичного місця країни у світі. Правильний вибір буде визначним показником економічного розвитку держави щодо її результативності максимально інтегрувати до глобального простору. Сама ж реалізація інтеграційних планів залежить від того, чи зможе країна у певні терміни залучити необхідну масу інвестицій. Таким чином, перед Україною стоїть подвійне завдання — визначення пріоритетів розвитку та побудова ефективної інвестиційної моделі, здатної забезпечити фінансування модернізації й нарощування виробничих потужностей.

Світова практика показує, що для стабільного економічного зростання інвестиції мають бути на рівні 20–25% ВВП [1]. Інвестиційна політика в Україні розвивається в умовах скорочення обсягів нагромадження капіталовкладень, слабкої інвестиційної мотивації приватних підприємств. За таких умов без масштабного залучення капіталів у формі прямих і портфельних інвестицій стає неможливим не тільки економічне зростання, а й економічна стабільність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вітчизняних науковців: Левицького Р. Й. [1], Борщевської В. К. [2] та ін. дозволяє визначити низку заходів щодо залучення іноземних інвестицій, а саме — що потрібно для подолання взаємної недовіри між іноземними інвесторами, місцевими підприємствами та урядом. Фактори, що заважають цьому, можна виразити у вигляді двох груп. Перша група — це позитивні фактори щодо залучення іноземних інвестицій, а друга негативні, які стримують їхні надходження в економіку країни.

До позитивних факторів можна віднести наступні:

- дешева та висококваліфікована робоча сила;
- вигідне географічне розташування країни;
- слабка ринкова конкуренція серед національних виробників;
- наявність на ринку високоякісної і недорогої сировини, дешеві сільськогосподарські ресурси; значні промисловий та аграрний потенціали країни.

До негативних факторів належать:

- часті й непередбачувані зміни у законодавчому забезпеченні інвестиційної діяльності взагалі й іноземних інвесторів зокрема;
- високий рівень корупції вимагає створення такої системи відносин органів влади та бізнесу, яка мінімізує бюрократизм, спростить систему отримання дозволів, ліцензій та ін.;
- відсутність високоефективного недержавного сектора економіки [3];
- невисока купівельна спроможність більшості населення;

– недосконалість податкової системи;
– недосконалість в Україні механізмів обслуговування іноземних інвестицій. У місцевих органах влади ще існує нерозуміння вагомості цих інвестицій в процесі функціонування української економіки.

Визначення напрямів залучення іноземних інвестицій має виходити з особливостей глобалізації економіки. Небажання західних компаній вкладати гроші у власній країні пояснюється наявністю жорстких державних правил про зайнятість, великими виплатами з безробіття, високими виплатами працедавця в соціальні фонди, високим рівнем мінімальної заробітної плати та компенсації у разі звільнення. Отже, напрями залучення іноземних інвестицій в Україну повинні сприяти зменшенню незадоволення іноземних фірм умовами своєї країни і надавати додаткові переваги порівняно з країнами, які нині є реципієнтами закордонних інвестицій.

Не можна залишати поза увагою й те, що іноземні інвестиції можуть представляти потенційну загрозу для певної території чи держави в цілому. Можливі випадки нечесної конкуренції, коли закордонна компанія викуповує контрольний пакет акцій українського підприємства з метою усунення з ринку наявного чи потенційного конкурента. Поряд з цим, є думка, що внаслідок здійснення інвестицій одна із сторін обов'язково отримує прибутки у великих розмірах, а інша отримує незначні прибутки і банкрутує. Така ситуація можлива, хоча, як правило, іноземне інвестування у світі пов'язане із взаємною вигодою обох сторін.

Негативним є також те, що слабкі країни внаслідок неконтрольованої інтеграції досить швидко втрачають ліквідні ресурси. Крім того, з'являється реальна загроза опинитися залежно від негативних господарських явищ у світі, зокрема, у фінансових та інвестиційних сферах [2]. Тому активне залучення іноземних інвестицій повинно відбуватися на основі комплексної науково обґрунтованої програми, в умовах державного регулювання.

Список використаних джерел

1. Левицький Р. Й. Комплексний механізм залучення іноземних інвестицій / Р. Й. Левицький // Економіка та держава. — 2008. — № 12. — С. 84–85.
2. Борщевська В. К. Перспективи інтеграції України в міжнародний інвестиційний ринок / В. К. Борщевська // Фінанси України. — 2003. — № 9. — С. 109–113.
3. Пирог О. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання в Україні / О. Пирог // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 5. — С. 15–20.

УДК 339.9

Н. П. Топішко

Національний університет «Острозька академія» (Остріг)

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Розглянуто сутність глобалізації, сфери прояву та наслідки для суспільних взаємовідносин. Окреслено вплив глобалізаційних процесів на країни з високим рівнем внутрішньої нестабільності та зовнішньої вразливості, до яких належить й Україна.

Подолання наслідків світової фінансової кризи в Україні, забезпечення сталого розвитку неможливе без аналізу причин виникнення ризиків нестабільності та врахування чинників, що впливають на сучасні соціально-економічні системи. Серед них визначальне місце посідає глобалізація. Як явище світового масштабу, глобалізація є процесом стрімкого розширення та ускладнення взаємозв'язків і взаємозалежностей не тільки економік, а й людей. Глобальна інтеграція поступово охоплює практично всі сфери суспільних взаємовідносин: економіку, політику, ідеологію, культуру, умови існування людей, спосіб їхнього життя. Відбувається системний перегляд принципів міжнародного соціально-економічного розвитку, наслідком чого є обмеження можливості держави керувати економічним розвитком в національних інтересах.

Проблеми глобалізації, роль транснаціональних компаній (ТНК) і наддержавних структур у її проведенні, вплив на суверенні держави і підприємницьке середовище, є предметом уваги багатьох вчених, політичних діячів, підприємців. Серед зарубіжних дослідників можна відмітити Дж. Сороса, Боба Дікона, Мішеля Халса, Поля Стабса, Джефрі Сакса, Джозефа Стігліца та ін. Дана тематика досліджується й вітчизняними вченими, зокрема Е. Г. Кочетковим, І. Майбуковим, О. Черковцем, І. Крапівним та ін. Проте багато аспектів глобалізації потребують подальшого дослідження.

Сучасна теорія глобалістики ще остаточно не сформована. Глобалізація є категорією, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом і робочою силою, що виходить за межі держави [1, с. 264]. Зміст глобалізації вбачають в інтернаціоналізації господарських зв'язків, лібералізації світової економіки, універсалізації і модернізації життя, детериторизації [2, с. 15–17].

Світову динаміку відображено в чисельних концепціях, які розкривають її сутність і напрямків розвитку, зокрема в таких як:

- «межі зростання». В умовах збереження наявних тенденцій розвитку світова спільнота дуже швидко наближається до крайньої межі демографічної та економічної експансії. Ситуація погіршується обмеженням ресурсів планети, егоцентризмом елітарних країн і ТНК, конфліктною конкуренцією, дезінтеграцією людського співтовариства;

- «сталого розвитку». Стверджується, що критичний поріг сталого зростання вже подолано. Необхідно зупинити демографічний вибух у слабозвинутих країнах і стримати економічне зростання розвинутих країн;

- «універсального еволюціонізму». Теорію засновано на вченні В.Вернадського про ноосферу як самоорганізовану систему і необхідності враховувати реакцію біосфери на процеси глобального розвитку;

- «мітозу біосфери». Увага акцентується на ноосфері як гармонійному синтезі біосфери і техносфери, нової культури, що охоплює весь планетарний ринок. Певної економічної рівноваги може бути досягнуто за умови виходу за межі земної біосфери;

- «світ-системного аналізу». Капіталістичний світ кінця ХХ — початку ХХІ століття є першою історичною формою глобальної системи, яка розвивається від капіталістичної метрополії на напівпериферії і периферії світу;

- «контрольованого глобального розвитку». Теорію побудовано на виборі оптимальних систем управління глобальним розвитком, основу якого становить перехід до інформаційного суспільства.

Глобалізація охоплює всі сторони буття і має економічний, політичний, технологічний, соціальний, культурний, моральний, військовий аспекти. Найбільше глобалізація проявляється в капіталістичній експансії і підпорядкуванні інших способів виробництва й обігу, гегемонізації її цінностей у світовому масштабі [3, с. 131–132]. Вона ґрунтується на лібералізації торгівлі, активному русі фінансового капіталу і робочої сили між країнами, інформаційній і технологічній революції. Супроводжується значними за обсягами інвестиціями і трансакціями капіталів, цілі й об'єкти яких все частіше розташовано за національними межами. Її рушійною силою є експансіоністська економічна політика ТНК, транснаціональних банків, розвинутих держав, регіональних інтеграційних угруповань поза своїми кордонами.

Відбувся перехід від домінування світової торгівлі та фінансових потоків, що її опосередковують, до стадії транснаціоналізації виробничих відносин (наднаціонального виробництва), які обслуговують інтернаціональний відтворювальний процес [4, с. 92]. На сучасному ж етапі глобалізації відбувається транснаціоналізація світової економіки у формі злиття ринків окремих продуктів вироблених ТНК та посиленні залежності національних економік від їхньої діяльності. Останнім часом вчені акцентують увагу на формуванні наступного етапу еволюції глобалізації — супратериторіальності (транскордонних відносин) [2, с. 45–46], що означає фактичну втрату для національних економік можливості й здатності розпоряджатися територією і проводити самостійну економічну політику, у т.ч. структурну. Форми прояву транскордонності різноманітні. У відтворювальній сфері — це формування блукаючих інтернаціоналізованих відтворювальних ядер, які перетворюють країну в «країну-систему», що включає великі «чужі» господарські території. У фінансовій сфері — це потужні транскордонні фінансові потоки. В інформаційній сфері — функціонування світової комп'ютерної мережі. У правовій сфері — перехід від міжнародного до корпоративного права. У військовій сфері — перетворення національних військ на сили швидкого реагування, що захищають в основному економічні кордони країн-систем». У соціальній сфері — наростання різкої поляризації країн «золотого мільярду» і країн третього світу [3, с. 135–136].

Змінюється роль самого інституту держави, що виконує певні функції по організації життєдіяльності суспільства. В умовах, коли її економічний, правовий, культурний, політичний, військовий, соціальний простір повністю ввійде до спеціалізованого глобального простору, самостійність держави стає обмеженою, а то й просто відсутньою [3, с. 136]. Як наслідок, структурні зрушення в економіці (як й в інших сферах) повністю відбуваються в інтересах таких «країн-систем» (у першу чергу, розвинутих країн).

Ознаки цього процесу в Україні можна спостерігати вже сьогодні. Так, руйнується система фінансових відносин і відбулося їх відокремлення від реального сектору економіки, домінує спекулятивний капітал. Існує високий рівень зовнішньої вразливості економіки і глибокі дис-

баланси в макроекономічній структурі. Як підкреслено в «Національній стратегії розвитку «Україна-2015», держава обмежена в можливостях керувати економічним розвитком в національних інтересах [5, с. 27–30; 6.].

У світі, що блискавично змінюється, зростає тиск конкуренції, стрімкість змін в інвестиційному та інноваційному процесі. Визначальним чинником економічного розвитку стає здатність господарюючих суб'єктів оптимально застосовувати наявні знання, інформаційні технології, швидко реагувати на зміни у ринковій ситуації. Забезпечити стійкий і динамічний поступ можливе лише на випереджальній моделі інноваційного розвитку, що потребує значних фінансових коштів, відновлення розвитку реального сектору економіки, перекриття витоку капіталу і наукового потенціалу за кордон, детінізації економіки, розробки національної стратегії структурних зрушень із врахуванням національних пріоритетів. Це потребує посилення ролі держави як головного інвестора економічного зростання, відновлення довіри населення до вітчизняної банківської системи та інших системних змін.

Список використаних джерел

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
2. Scholte, J. A. Globalization: A critical introduction. — London: Palgrave, 2000, — 361 p.
3. Крапивний І. В. Глобалізація: сутність, чинники та етапи розвитку. — Вісник СумДУ. Серія «Економіка». — 2008. — № 1. — С. 129–137.
4. Рибчук А. В. Глобальна виробнича інфраструктура як результат розширення інтернаціоналізації господарського життя // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 6. — С. 92–96.
5. Україна-2015: національна стратегія розвитку. — К. : Український форум, 2008. — 73 с.
6. Новий курс: реформи в Україні 2010–2015. — К. : НАНУ, 2010. — 216 с.

УДК 338.45:69

А. В. Малецький

Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ

«Донецкий Национальный Технический Университет» (Горловка)

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В роботі розглянуто основні методи та інструменти до оцінки якості продукції промислового підприємства.

Оценка качества и конкурентоспособности продукции предприятия может осуществляться с различными целями. Причем от цели оценки в значительной степени зависят методика и инструментарий оценки. Наиболее распространенные цели:

1. Ранжирование имеющихся поставщиков; выстраивание эффективных отношений с поставщиками.
2. Выбор наилучшего поставщика из ряда кандидатов.
3. Определение динамики качества и конкурентоспособности предприятия.
4. Выработка рекомендаций по улучшению качества.
5. Определение соответствия предприятия тем или иным стандартам [1].

Под качеством современные авторы понимают способность удовлетворять потребности организации. Иными словами — мерой качества продукции может быть только удовлетворенность потребителей. Если потребитель удовлетворен, услуга — качественная. Если нет — не качественная.

Качество в таком понимании не может иметь абсолютной оценки. Любые количественные показатели качества являются относительными и существуют в форме рейтинговых оценок, оценок разрывов (несоответствий), оценок степени соответствия стандартам и т.д.

Помимо оценки непосредственно качества услуг и продукции не менее важной является оценка качества и конкурентоспособности самого предприятия. Словосочетание «качество продукции предприятия» в данном случае обозначает способность предприятия поставлять продукцию/услуги, удовлетворяющие потребностям потребительского рынка. Эту способность можно выявить на основе информации:

- о мероприятиях, осуществляемых предприятием для обеспечения качества
- об организационной структуре предприятия
- о бизнес-процессах предприятия и их эффективности
- о динамике показателей качества продукции и услуг и т.д.

Именно этим аспектам уделяется большая часть внимания в ходе оценки качества продукции предприятия. При оценке деятельности предприятия в области обеспечения и улучшения качества продукции обычно используется концепция Тотального управления качеством (Total Quality Management –TQM).

В качестве структурной основы для детального анализа системы обеспечения качества продукции предприятия в предлагаемой методике используются требования международного стандарта сертификации систем менеджмента качества ISO 9001. Версия этого стандарта от 2000 года (ISO 9001:2000) в основном базируется на концепции TQM. В принципе для подобных исследований может быть выбрана любая концепция, в наибольшей степени отвечающая целям исследователя.

При этом в каждом частном случае возможно введение дополнительных требований или же отступления от отдельных требований стандарта, обоснованные контекстом [2].

Выполнение требований стандарта ISO 9001:2000 и дополнительных требований, в зависимости от ситуации применяемых к поставщикам, может рассматриваться как показатель качества — или система показателей качества.

Качество не может иметь абсолютной оценки. Поэтому выбор критериев оценки определяет ценность результатов исследования. В зависимости от поставленных целей в основу критериев оценки качества могут быть положены:

- Соответствие требованиям стандарта (стандартов) или требованиям установленным Организацией (потребителем)
- Разрыв между показателями проверяемых поставщиков (сравнение качества поставщиков)
- Разрыв между показателями отдельных аспектов качества («перекосы»)
- Разрыв между показателями по результатам нескольких периодических проверок (временная динамика качества)
- Рейтинговая система (количество баллов по отношению к максимуму)
- Оценка затрат на качество и т.п.

В предлагаемой авторской методике используется рейтинговая система. При правильном нормировании рейтинговые оценки удобно применять для решения таких задач как: сопоставление поставщиков, оценка динамики улучшения качества, выявление и анализ проблем качества и т. д.

Под нормированием рейтинговой системы подразумевают ее привязку к реальной ситуации, достижимым на практике абсолютным значениям измеряемых показателей. В ходе нормирования необходимо определить:

Какое значение рейтинга качества может считаться удовлетворительным? хорошим? отличным? неудовлетворительным?

Какие весовые значения следует сопоставить разным аспектам качества, так чтобы отразить их значимость с точки зрения организации?

Для оценки качества продукции промышленного предприятия можно использовать целый ряд методов и инструментов, а также различные их комбинации.

Основные методы:

1. Оценка по результатам работы (анализ работы предприятия). Такая оценка может проводиться методом самооценки на основе информации о работе предприятия.
2. Самооценка качества продукции предприятия (внутренний аудит) предприятие само оценивает свой уровень качества продукции. Как правило, такая оценка делается по заданной схеме. Укрупненно структура вопросника соответствует общей структуре стандарта ISO 9001:2000.
3. Оценка со стороны потребителей (аудит второй стороны). Оценка/аудит качества предприятия проводится специалистами организации-потребителя или привлеченными ею экспертами. Сравнительно дорогостоящий метод исследования. Недостатки: возможная необъективность (проверяющий сильно связан с проверяемым)
4. Независимая оценка (аудит третьей стороны). Аудит третьей стороны проводится независимым аккредитованным сертифицирующим органом для выявления соответствия Системы менеджмента качества соответствующим стандартам.

Предлагаемая методика оценки качества продукции предприятия не ограничивается только вопросником или рядом вопросников. Данные, позволяющие сделать существенные выводы и выработать необходимые решения по управлению качеством и конкурентоспособностью продукции предприятия, могут быть получены в результате серии или цикла мероприятий.

Список использованных источников

1. Всеобщее Управление качеством: Учебник для вузов / О. П. Глудкин, Н. М. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин; Под ред. О. П. Глудкина. — М. : Радио и связь, 2009. — 600с. : ил.
2. Никифоров А. Д. Управление качеством: Учебное пособие для вузов. — М. : Дрофа, 2004.

ЗАБОРГОВАНІСТІ ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ В УКРАЇНІ

Метою роботи є розкриття та удосконалення теоретико-методологічних і практичних засад аналізу впливу заборгованості заробітної плати на ефективність розвитку національної економіки.

Заробітна плата, доходи громадян є концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави та спроможності профспілок і суспільства в цілому захищати одне з основоположних прав людини — право на гідне життя та вільний розвиток.

Праця людей є матеріальною базою вирішення всіх соціально-економічних проблем, оскільки не має жодної сфери людської діяльності, в якій можливо було б досягти суттєвих результатів без праці. В той же час, гідною є праця не тільки вільно обрана та така, що базується на повазі до людини, а й обов'язково приносить працюючій людині стабільний дохід.

Заробітна плата як елемент системи господарювання та трудовий дохід працюючих відображає відносини виробництва і розподілу, взаємодію різних носіїв економічних інтересів, ступінь розвитку продуктивних сил та зрілості виробничих відносин й багато інших аспектів життя суспільства. Україна ж у 2010 р. продемонструвала найгірший розвиток рівня реальних зарплат в Європі.

Заборгованість із зарплати в Україні сягнула понад 1,7 млрд. грн., з цих грошей заборгованість із зарплати у промисловості складає 923,8 млн. грн. «З початку цього року заборгованість із зарплати зросла ще на 18%. Прикро, що 66,8% заборгованості припадає на економічно активні підприємства, а це 1,2 млрд. грн. Кількість працівників економічно активних підприємств, яким заборгували зарплати протягом січня-лютого 2010 р. збільшилась майже на 150 тис. осіб і на 1 березня склала 473,6 тис. осіб. Зазначу, що сума боргу на одного такого працівника з початку року практично не змінилась і становить 2 тис. 452 грн.» [1].

Держава як роботодавець «також порушує права працівника на своєчасну оплату праці», 12,2% заборгованості із зарплати на економічно активних підприємствах, а це 141,7 млн грн, складають борги на державних підприємствах. Загальна сума невиплаченої зарплати на комунальних підприємствах сягнула 148,7 млн грн. [1].

Компенсація за затримку зарплати найчастіше не виплачується, чим грубо порушується вимога Закону України «Про компенсації громадянам втрати частини доходів у зв'язку з порушенням строків їх виплати». Попередніми дослідженнями встановлено, що на появу та поширення заборгованості із зарплати впливають як макроекономічні фактори, так і фактори, що притаманні власне процесу поширення заборгованості. З одного боку, поширення заборгованості до певної міри можна пояснити проблемами ліквідності в українській економіці, а також нестачею кредитування реального сектору економіки. Однак, як зауважують Eагіе та Sabirianova [2, с. 5], заборгованість із заробітної плати має «дещо незалежну динаміку».

Як саме виникають стимули для фірм починати затримувати виплату зарплати своїм працівникам? У дослідженнях Lehmann та ін. [3] заборгованість із зарплати розглядається як механізм цінового пристосування для фірм. Alfandari та Schaffer [5] вважають, що фірми розглядають заборгованість із зарплати як спосіб уникнення сплати державних податків. Eагіе та Sabirianova [2] також вважають, що заборгованість є одним зі шляхів уникнення сплати податків та способів отримання субсидій від держави та місцевих органів влади. Тепер спробуємо проаналізувати, чому заборгованість із зарплати є тривалою у часі. Такий аналіз було зроблено для Росії, і, на нашу думку, певною мірою він може прояснити ситуацію в Україні. Eагіе та Sabirianova [3] ввели поняття зовнішніх ефектів мережі для пояснення тривалості заборгованості. Було показано, що регіональне розташування впливає на поведінку фірм та працівників. Якщо працівники не впевнені у тому, що вони зможуть знайти нову оплачувану роботу, для них раціональніше лишатися на фірмі, де вони не отримують зарплату, сподіваючись одержати її у майбутньому. Крім того, Eагіе та Sabirianova [3] вважають, що існує сильний зв'язок між рішенням менеджера не виплачувати зарплату та поведінкою інших фірм у регіоні. Eагіе та Sabirianova [3] вважають, що чим поширенішою є практика затримки виплати зарплати, тим легше менеджменту фірми переконати своїх працівників, що невиплата зарплати є легітимною, або принаймні не є провиною менеджменту... Заборгованість із зарплати стає соціальною нормою...

Без стабілізації ситуації та суттєвого підвищення рівня заробітної плати в економіці України не можливо підвищити якість людських ресурсів, спонукати працівників підвищувати власну кваліфікацію та працювати більш ефективно. При цьому, слід відійти від практики прив'язування зростання середньої зарплати до збільшення мінімальної, яка встановлюється

Урядом. Роль цього фактору постійно зменшується, оскільки розрив між середньою та мінімальною заробітними платами стає все більш відчутним.

Виключно важлива роль зарплати в функціонуванні економіки обумовлена тим, що вона повинна одночасно та однаково ефективно виконувати хоча б чотири функції: відтворювальну, стимулюючу, розподільчу, регулюючу.

Ситуація в сфері оплати праці, яка склалася в Україні диференціацією рівня та структури зарплати, що обумовлено наданням підприємствам самостійності в організації оплати праці при нерозвинутості соціального партнерства на початку реформ ринкового типу. Сьогоднішній рівень диференціації зарплати за видами економічної діяльності не відповідає ні економічній доцільності, ні людській справедливості. Ця ситуація протирічить сформульованому в міжнародних деклараціях праву людини на однакову оплату за однакову працю [4].

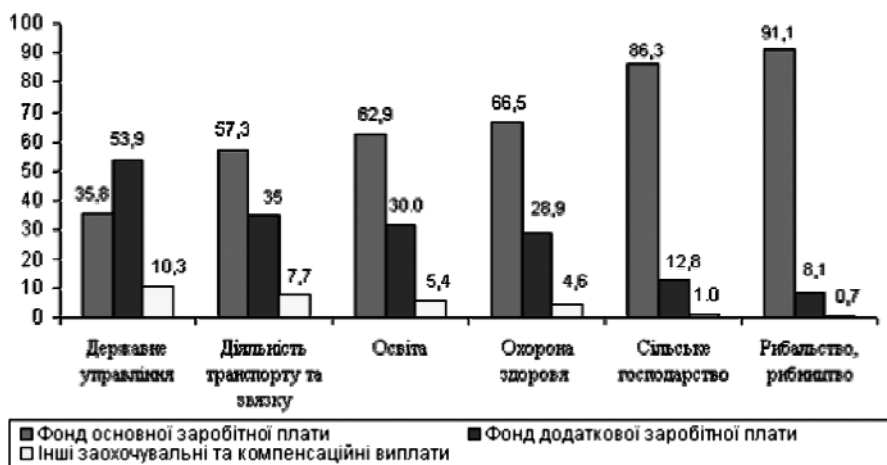


Рис. 1. Структура фонду оплати праці за окремими видами економічної діяльності

Через таку політику посилюється негативний вплив економічної кризи на громадян, зменшився на чверть товарообіг, що відображає втрату купівельної спроможності людей. Водночас заборгованість із заробітної плати на підприємствах комунальної форми власності становить 146 млн. грн., державної форми власності — 180 млн., інших форм власності — 613 млн., економічно неактивних підприємствах та підприємствах-банкрутах — 576 млн. грн. для того, щоб ліквідувати борги, необхідно структурувати їх за напрямками [2]:

- заборгованість на державних підприємствах, де проблему потрібно вирішувати спільно з міністерствами, від яких залежить фінансування цих підприємств;
- заборгованість на комунальних підприємствах;
- заборгованість на економічно активних підприємствах, де лише тісна співпраця з органами прокуратури надасть можливість досягти результатів;
- заборгованість на підприємствах-банкрутах, де без тісної координації дій суду та органів прокуратури дуже важко буде розраховувати на зрушення у вирішенні цієї проблеми;
- заборгованість на підприємствах інших форм власності;
- заборгованість в бюджетній сфері.

Лише розділивши за напрямками заборгованість із виплати заробітної плати можна підійти до системного підходу вирішення цієї проблеми.

Список використаних джерел

1. У Доповіді використані дослідження: Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, Національного інституту стратегічних досліджень, а також окремих авторів — Е. Лібанової, Л. Лісогор, О. Пищуліної, Н. Холода та ін.
2. Ukrainian Economic Trends (UEPLAC), July 2010.
3. Earle John S., Sabirianova Klara Z. Understanding Wage Arrears in Russia. — Stockholm: Stockholm School of Economics, SITE Working Paper No. 139, January 1999.
4. Lehmann Hartmut, Wadsworth Johmatan, Alessandro Acquisiti. Grime and Punishment: Job Insecurity and Wage Arrears in the Russian Federation // Journal of Comparative Economics. — V. 27. — 1999. — P. 595–617.
5. Alfandari Gilles, Schaffer Mark E. «Arrears» in the Russian Enterprise Sector // Simon Commander, Qimiao Fan, Mark E. Schaffer, Eds., Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia. — Washington, DC: EDI/World.

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІСТОРІЇ НАУК В КОНТЕКСТІ ІСТОРІЇ УПРАВЛІННЯ

В роботі увагу приділено методологічним проблемам історії вітчизняної управлінської думки. Сформульовано конкретні можливості наряду досліджень в галузі історії управлінської думки.

В зв'язку з підвищенням ролі науки загострюється інтерес до аналізу історичної науки, з'ясуванню причин, закономірностей і тенденцій її розвитку. Тому велику актуальність на сучасному етапі придбаває розвиток історії науки як самостійної дисципліни.

Багаторічний досвід і результати історико-наукових досліджень (ІНД), проведених вченими світу дозволяє сформулювати ряд загальних методологічних проблем.

Фахівці в галузі історико-наукових досліджень вважають, що історія науки, як самостійна наукова дисципліна, була визнана в 1892 р., у Франції, де була створена перша спеціальна кафедра по історії науки.

Можна виділити три етапи в розвитку ІНД основного змісту історії науки. На першому етапі — етапі народження — пануючим типом історико-наукових досліджень є переважно хронологічна систематизація успіхів тієї або іншої галузі науки. Практично всі розроблені до теперішнього часу історії наук (історії різних природних наук, історія економічних вчень, історія політичних і правових вчень і т. д.) пройшли через цей об'єктивно необхідний початковий етап зародження. На цьому етапі звичайно не розкривається логіка розвитку науки, умови і чинники її руху. Результати історико-наукових досліджень на цьому етапі часто є описом і переліком «діянь» окремих вчених, що творили ніби зовні часу і простору, що приховує реальний складний процес розвитку досліджуваної науки.

На другому етапі — етапі становлення — основна увага надається опису розвитку ідей і проблем в тій або іншій галузі знань, але на рівні невизначених ідей. Істориків науки на цьому етапі зовсім або майже зовсім не займає їх соціальний ґрунт, ні особа вченого.

На третьому етапі — етапі розвитку — посилюється увага до суспільного і людського елемента науки. Суспільство, суспільне виробництво, рівень продуктивних сил і характер виробничих відносин (у тому числі відносин в науковому співтоваристві). Сьогодні мета історико-наукового дослідження — з'ясування закономірностей розвитку науки, всіх умов і чинників, цьому сприяючих.

Під історією науки управління суспільним виробництвом (історією управлінської думки) ми розуміємо або процес виникнення, розвитку, боротьби і зміни знання (навчання, концепцій, поглядів, ідей, уявлень і думок) про управління суспільним виробництвом представників всіх класів, станів і соціальних шарів різних конкретно-історичних суспільно-економічних формацій, або систему наукових знань (науку) про ці процеси.

Наукове дослідження системи управління суспільним виробництвом повинне неодмінно слідувати принципу наукового історизму відповідно до якого процес пізнання будується таким чином. Необхідно, по-перше, виявити соціально-економічні причини виникнення системи управління суспільним виробництвом, що вивчається (або окремого її елемента); по-друге, досліджувати її функціонування і розвиток залежно від виявлених причин в конкретно-історичних умовах; по-третє, встановити відмінності і схожості, функціональні зв'язки і відносини справжнього (що вивчається) стану системи з минулим, знайти і оцінити їх прояви і наслідками в подальших станах системи управління [1].

Залежно від завдань наукового дослідження історичні факти і досвід управління можуть бути використані для різної мети. По-перше, для ілюстрації наукової думки, трактувань практичних деталей управління, що вислизують при часто теоретичному, абстрактному представленні матеріалу дослідження. По-друге, для доказу, підтвердження можливості існування якого-небудь елемента (або системи) управління суспільним виробництвом і (або) дієвості науково-практичного засобу. І, по-третє, для затвердження несуперечності (або навпаки) якої або теоретичної концепції управління.

Актуальність історико-наукових досліджень в галузі управління, зумовлює необхідність залучення уваги учених до проблем історії управління в ІУД і консолідації зусиль з метою розробки складних і важливих проблем науки управління, відкриття нових закономірностей управління і отримання нових практичних результатів і зрештою з метою підвищення ефективності науки управління і відповідно управління суспільним виробництвом.

Виходячи з нинішнього уявлення про предмет науки управління і про предмети історико-управлінських наук, ми сформулюємо конкретні можливості наряду досліджень в галузі історії управління в ІУД:

- розробка методологічних проблем двох історико-управлінських наук (предмет, метод, завдання наук, гносеологічний процес, джерелознавство і ін.);
- проблеми періодизації в історії управління і історії управлінської школи;
- наукові історії управління як структури і процесу (в цілому і по окремих характеристиках — цілям, принципам, функціям, методам управління);
- наукові історії управляючої системи в статичній і динамічній (в цілому і по елементах: органи, кадри, техніка і технологія управління);
- поєднання централізованого управління і місцевого самоврядування, галузевого і територіального підходів в управлінні;
- комплексний аналіз реформ по організації управління (у тому числі розгляд реформ як інноваційних процесів);
- дослідження питань організації налагоджених процедур фіксації і зберігання даних про реалізовані управлінські заходи (програмах, реформах, реконструкціях, експериментах і т. п.) з метою, перш за все, проведення множинної оцінки цих заходів, але їх впровадження, в процесі реалізації і після того, як досягнуті ті або інші результати;
- вивчення історії організації наукових досліджень управління (в різних регіонах в конкретно-історичний період);
- аналіз виникнення і розвитку теоретичних концепцій управління (в різних регіонах в конкретно-історичний період);
- розвиток поглядів на управління представників класів і класових груп в класових суспільствах різних формацій в конкретний історичний період;
- внутрішньо-, зовнішньодержавний і порівняльний аналіз розвитку управлінської думки;
- порівняльний аналіз виникненням розвитку різного роду наукових шкіл в українській науці управління.

Список використаних джерел:

1. Микулинский С. Р. Сучасний стан і теоретичні проблеми історії природознавства як науки / С. Р. Микулинский // Питання філософії, 1976. — № 6.
2. Кузнецова Н. Н. Наука в її історії / Н. Н. Кузнецова. — М., 1982.

УДК 330.322:634

Ю. О. Власюк

Таврійський державний агротехнічний університет (Мелітополь)

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ПРОМИСЛОВОМУ САДІВНИЦТВІ

В роботі розглянуто основні проблеми, характерні для інвестиційного процесу. Обґрунтовано необхідність та виділено основні завдання державного регулювання інвестиційної діяльності в промисловому садівництві. Визначено цілі галузевої інвестиційної політики та заходи державного регулювання інвестиційної діяльності.

В Україні існує ряд проблем, характерних для інвестиційного процесу: тіньовий характер розподільчих і перерозподільчих відносин перешкоджає розвитку інвестиційної діяльності; вплив капіталу за кордон; відсутність відповідальності державних службовців призводить до надмірного їх втручання у процес інвестування з метою задоволення власних потреб; земельно-орендні відносини в Україні мають переважно короткостроковий характер, практика довгострокових договорів оренди землі, яка найбільше цікавить інвесторів, тільки започатковується [1].

Складна ситуація у промисловому садівництві обумовлена нерівністю умов відтворення виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності, що спричинено сезонністю виробництва, залежністю від природнокліматичних умов, довготривалістю виробничих циклів і відповідно уповільненим оборотом капіталу. Досягнення реального припливу інвестицій у вітчизняне садівництво, як і у сільське господарство в цілому, можливе тільки при координації на макрорівні внутрішніх і зовнішніх інвестиційних потоків.

Відновлення повноцінного інвестиційного процесу в промисловому садівництві є важливим завданням, вирішення якого сприятиме виходу галузі з кризового стану та її сталому розвитку і, як наслідок, підвищенню рівня продовольчої безпеки країни. У зв'язку з цим, виділимо основні завдання державного регулювання інвестиційної діяльності в промисловому садівництві:

1. Визначення напрямів інвестування і обсягів капіталовкладень.

Для сільського господарства України є дуже важливим вивчення світового досвіду державної підтримки сільськогосподарського товаровиробника. У більшості промислово розвинених країн світу вартість виробленої сільськогосподарської продукції наполовину і більше складається з різних форм бюджетних та інших фінансових вкладень держави в аграрний сектор економіки. Урядова допомога в США досягає 100–120 доларів на 1 га сільськогосподарських угідь, у країнах Європейського Союзу — понад 500, Норвегії — 3 000, в Японії — 9 000 доларів США.

Згідно проведеним підрахункам потреба підприємств південного Степу у капіталовкладеннях лише на закладку садів і догляд за молодими насадженнями до їх вступу у товарне плодоношення становить не менше 4,1 млрд. грн. Питома вага плодкових насаджень у нормативній структурі основних засобів виробництва у промисловому садівництві при вирощуванні багаторічних насаджень без зрошення становить 34–44% для зерняткових й 62–67% — для кісточкових, на зрошенні — 26–41% й 38–39% відповідно [4]. Таким чином, загальна потреба у капіталовкладеннях з врахуванням необхідності оновлення більшої частини інших основних засобів промислового садівництва становитиме не менше 6,2 млрд. грн.

2. Мобілізація всіх можливих джерел інвестицій.

Розвиток сільського господарства в цілому і промислового садівництва, зокрема, вимагає активізації пошуку шляхів його фінансово-кредитного забезпечення і подолання існуючих диспропорцій. На сучасному етапі подальший розвиток галузі неможливий без її державної підтримки. Автор поділяє думку фахівців щодо необхідності збереження використання коштів державного бюджету на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства мінімум до 2025 р.

Амортизаційні відрахування в майбутньому мають стати основним джерелом простого відтворення. Автор підтримує погляди фахівців [4, с. 5] стосовно необхідності законодавчих змін з метою забезпечення відповідності амортизаційного фонду своєму призначенню — виконанню ролі активного чинника інвестиційних процесів у галузі. У зв'язку з чим необхідно в кожному садівницькому підприємстві поряд з податковим методом здійснювати амортизацію за прямолінійним або кумулятивним методом; індексувати балансову вартість багаторічних насаджень з урахуванням їх сучасного стану та чинного нормативу капітальних вкладень на їх створення.

3. Стимулювання надходження капіталовкладень в галузь.

В Україні ще не введено в дію систему економічних важелів стимулювання інвестицій та регулювання інвестиційної діяльності. Зокрема, заходи щодо реформування відносин власності на землю не мають інвестиційної стимулюючої спрямованості, процес створення фондового ринку практично не охоплює аграрну сферу, фінансово-кредитні установи не зацікавлені у здійсненні інвестиційних операцій в сільському господарстві, система амортизації не забезпечує умов простого відтворення основних фондів, відсутні механізми забезпечення та підтримки інвестицій в оборотний капітал, недостатньо важелів для пріоритетного спрямування іноземних інвестицій в аграрну сферу тощо [2].

В садівництві для іноземних інвесторів проблемними залишаються питання щодо організації орендних відносин. З одного боку, привабливим є наявність «цілісних» земельних і майнових комплексів, з іншого — для промислового садівництва період оренди 3–5 років є надто коротким. Враховуючи специфіку галузі, строк оренди має становити 12–15 років з правом подальшого подовження.

Відповідно до завдань державного регулювання визначено цілі та пріоритети галузевої інвестиційної політики, засоби і заходи державного регулювання інвестиційної діяльності. Так, основними цілями державної інвестиційної політики мають бути: залучення інвестицій в галузь; узгодження інтересів учасників інвестиційного процесу; усунення міжгалузевих і внутрішньогалузевих диспропорцій; розвиток конкуренції та обмеження монополізму; раціональне розміщення насаджень, переробних підприємств, оптових ринків тощо; підвищення рівня конкурентоспроможності садівницької продукції. Серед заходів державного регулювання інвестиційної діяльності варто виділити організаційно-правові перетворення, розробку галузевих програм розвитку, податкове та цінове регулювання, розробку соціально-економічних, екологічних норм та нормативів.

Підсумовуючи наведене вище, державна інвестиційна політика стосовно галузі промислового садівництва має здійснюватися у напрямі структурної перебудови на основі інноваційної моделі розвитку, забезпечення високого рівня інформатизації, впровадження нових систем управління ресурсами держави, перш за все на регіональному рівні.

Список використаних джерел

1. Гайдуцький А. П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України / А. П. Гайдуцький — К. : Нора-Друк, 2004. — 247с.
2. Кісіль М. І. Сучасні тенденції та шляхи активізації інвестиційного процесу в АПК / М. І. Кісіль // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит №2. — 1999. — С. 118–124.

3. Кондратенко П. В. Основні організаційно-економічні та технологічні чинники ринкової адаптації промислового садівництва / П. В. Кондратенко, О. М. Шестопаль // «Садівництво». Наукове видання. Міжвідомчий тематичний науковий збірник. — 2002. — Вип. 54. — С. 5–19.
4. Методика економічної та енергетичної оцінки типів насаджень, сортів, інвестицій в основний капітал, інновацій та результатів технологічних досліджень у садівництві / За ред. О. М. Шестопаля. — К. : Ін-т садівництва УААН, 2006. — 142 с.
5. Рудь В. А. Конкурентоспроможність плодів і ягід / В. А. Рудь — Мелітополь: ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2007. — 315 с.

УДК 658:330.341:621

В. В. Пехтерева

*Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ
«Донецький Національний Технічний Університет» (Горлівка)*

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ

В умовах системної кризи українського суспільства особливо сильному деструктивному впливу зазнала технологічна база вітчизняних промислових підприємств. Економічні індикатори показують різке зниження інноваційної активності в усіх виробничих секторах економіки. Для народного господарства життєво необхідно швидше пройти етап стагнації і вийти на траєкторію економічного зростання.

Вирішення даної глобальної проблеми можливо лише на основі широкомасштабного технологічного оновлення промислових підприємств України. Технологічний фактор є вирішальним умовою економічного зростання, важливим елементом конкурентоспроможності продукції на світовому ринку і серйозним аргументом у підтримці економічної безпеки країни. Крім цього, розширення виробництва високотехнологічної продукції, що відповідає вимогам світового ринку, буде стимулювати відповідні технологічні зрушення в суміжних галузях і виробництвах, підвищуючи їх технологічний рівень, змінюючи структуру виробництва та зайнятості.

Наявність технологічної складової в параметрах економічного зростання промислових підприємств визнається багатьма вченими. Питання виникають тоді, коли намагаються кількісно визначити частку технологічного фактора, з'ясувати технологічну структуру економіки, динаміку технологічних укладів, їх життєвий цикл, взаємозв'язок технологічного та інноваційного розвитку підприємств, роль держави в реалізації технологічної політики і т. д. У цьому випадку потрібні нові підходи, нові схеми аналізу, де найголовнішими є як системне бачення об'єкта і предмета дослідження, так і знання його генетичних основ. Адже при аналізі технологічної багатокладності економіки України необхідно враховувати не тільки суспільно-економічну ситуацію що склалася до середини 90-х років, а й знати генетичні підстави економічних, технологічних, політичних та інших відносин, які проявлялися в суспільстві і раніше, причому з властивою кожному історичному етапу своєї специфікою [1].

Дані явища не укладаються ні в рамки кейнсіанських, ні в схеми монетаристських доктрин, та їх аналіз з позицій однієї з цих теорій був би малоефективний. Навіть використання ідей інституціоналістів та еволюційного підходу не знімає всіх питань що виникають при розробці даних проблем (табл. 1).

Вирішення практичних завдань технологічного розвитку економіки має ґрунтуватися на серйозному теоретичному фундаменті. За кордоном вже давно реалізується взаємозв'язок економіки і технології в області політекономічних досліджень. А за останні 10–15 років спостерігається сплеск дослідницького інтересу до даної проблеми [1].

Серед численних зарубіжних досліджень слід виділити розробку концепції недосконалої конкуренції на ринках технологій Р. Кейвзом, П. Кіллінг і Г. Кругеллом. У вивчення закономірностей ринку технологій значним внеском виявилася теорія технологічної квазіренти Р. Клайна і П. Кругмана. Дослідження проблем технологічного прогресу і закономірностей поширення нововведень ми знаходимо в працях Б. Санто, Дж. Мартіно, Е. Менсфілда, Д. Саха, Дж. Кларка, М. Морітані, Ш. Тацуно та інших економістів. Теорія технологічних парадигм і траєкторій науково-технічного розвитку розглядається К. Фріменом, Г. Доси, К. Певіттом, Ф. Шене. Зв'язок технологічних зрушень з інституційними змінами в господарській системі ми знаходимо в роботах К. Перес-Перес та Г. Доси. Питання передачі технологій активно розробляються Р. Верноном, Г. Гроссманом, Є. Хелпменом, Р. Пірсом, Б. Ландвалем.

Еволюція наукових поглядів на сутність технології та технологічного розвитку

Науковий підхід	Представники	Сутність
Класична політична економія	Адам Сміт, Давид Рікардо	Техніко-технологічний прогрес зумовлює подальший поділ праці та вдосконалення спеціалізації робітників, що дозволяє підвищити продуктивність праці і збільшити обсяги виробництва.
Неокласична економічна теорія	А. Маршал, Л. Вальрас	Існування діаметрально протилежних оцінок ролі науки та технологій в економічному розвитку: від майже повного ігнорування до безперечного визнання.
Теорія інституціоналізму	Дж. К. Гелбрейт, Д. Норт, П. Друкер, Ж. Фураст'є, Дж. Діболд	Під час взаємодії інституціональних структур та технологій здійснюється вплив інститутів на знання і технології, в результаті чого утворюються системи формальних відносин і механізми, що забезпечують більш високу ефективність ринків і відносно низькі транзакційні витрати. Це сприяє конкуренції, основаній на знаннях та технології. Теоретики інституціоналізму вважали, що технологічні зміни сприяють розв'язанню суперечностей ринкової економіки — між попитом і пропозицією, надвиробництвом і споживанням.
Кейнсіанська теорія	Дж. Кейнс	Обґрунтовано необхідність стимулювання зростання сукупного попиту як засобу досягнення повної зайнятості. Головна роль при цьому відводилась інвестиціям. Хоча безпосередньо інвестування технологій Дж. Кейнс не розглядав, його пропозиції щодо використання грошово-кредитних та бюджетних інструментів з метою підвищення ефективності інвестицій безперечно можуть бути використаними для підвищення активності технологічного розвитку виробництва, адже інвестування ефективно тоді, коли забезпечує зростання продуктивності праці, що відбувається перш за все за умови забезпечення безперервного оновлення технологій.
Теорія технічних нововведень	Е. Денісон, Д. Кендрік, Р. Солоу	Виокремлюється домінуюча роль технологічних змін у порівнянні з капітало- та працеозброєністю в економічному зростанні. Автори довели, що ВВП США зростає переважно за рахунок технологічних змін.
Теорія інноваційного розвитку	М. Туган-Баранвський, М. Кондратьєв, Й. Шумпетер	Авторами доведено, що успішними вважаються ті підприємці, які впроваджують у виробництво нові товари і види техніки, відкривають нові ринки і джерела сировини, по-новому організують технологію виробництва.

Таким чином, незважаючи на серйозний прорив у теоретичних дослідженнях даних проблем, як і раніше не вирішено багато питань концептуального характеру. Так, незважаючи на теоретичне обґрунтування технологічних та економічних процесів, зміст відносин їх взаємодії, так і залишається не вивченим. Немає концепції розвитку техніко-економічних відносин. Відсутня єдність і в розумінні технології, а тому не вивчені питання системного бачення технології, аналізу її елементів, зв'язків і структурних рівнів. Вирішення та розгляд даних проблем є актуальним з позицій практики, в якій недостатньо науково-обґрунтованих методичних рекомендацій, що дозволяють підвищити ефективність використання технологічного потенціалу промислових підприємств, прискорити їхній технологічний розвиток і забезпечити конкурентоспроможність, спираючись на існуючі наукові дослідження в працях вище перелічених вчених-економістів.

Список використаних джерел

1. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку / В. В. Зянько [монографія] : В. : УНІВЕРСУМ, 2008. — 398 с.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

В роботі акцентується увага на необхідності розробки системи показників для обрахунку продуктивності організації. Визначається необхідність застосування управління продуктивністю організації, що дасть можливість забезпечувати підвищення ефективності організації.

Управління організацією в умовах ринкової економіки є значно складнішим процесом, ніж в плановій економіці. Саме вплив цього чинника спонукає на необхідність впровадження та використання більш гнучкої адаптації підприємств до змін у зовнішньому середовищі. Такого впливу зазнали підприємства всіх організаційно — господарчих ланок, не стали виключенням і підприємства торгівлі.

Управління — складний соціально-економічний процес. Він в широкому розумінні слова означає вплив на об'єкт, систему для збереження їх сталості або переходу з одного стану в інший у відповідності із заданими цілями. Його ціль — отримати найбільші результати в господарській діяльності при найменших сукупних затратах живої та уречевленої праці [1, с. 4].

Чинник в економіці (від англ. *driver* — рушій) — робота чи умова, що має прямий вплив на поточну (операційну) роботу (чи структуру затрат на інші роботи) певного господарства [2].

Якщо у плановій економіці організація могла виробляти благо незалежно від оточуючого середовища, незалежно від суспільного розвитку та розраховуючи на гарантований попит, то уже на сьогодні не можливо управляти організацією не звертаючи уваги на зміни факторів зовнішнього середовища [3, с. 20]. Виходячи з цього слід відзначити, що всі організації є відкритими системами.

Відкрита система визнає динамічну взаємодію з навколишнім світом. Організації одержують свою сировину і людські ресурси з навколишнього світу. Вони залежать від клієнтів і замовників із зовнішнього світу, що споживають їхню продукцію. Усвідомлення керівниками вагомості факторів зовнішнього середовища та вміння визначати їх залежність на кінцеві показники ефективності підприємства дозволяє впливати на рівень таких показників.

Однак, ефективність підприємства не визначається лише факторами зовнішнього середовища, що впливають на підприємство, в першу чергу ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності організації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність підприємства залежить від якості цілепокладання, адекватності обраних стратегій цілям підприємства, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління [4, с. 107].

Для того щоб успішно господарювати протягом тривалого часу, вижити і досягти мети, організація повинна бути як ефективною, так і результативною. Відносна ефективність організації називається продуктивністю. Чим ефективніша організація, тим вища її продуктивність [5, с. 40].

Існує багато підходів щодо визначення поняття продуктивності організації. Узагальнення різних підходів дало можливість запропонувати наступне визначення: продуктивність організації — характеризує відношення обсягу виробленої продукції до всіх витрат, які понесла організація на її виробництво.

На нашу думку, такий показник лише частково підводить нас до осмислення сутнісного значення продуктивності організації. Тому не можна визначити продуктивність організації лише співвідношенням виробленої продукції та виробничих ресурсів. Це обумовлює необхідність розрахунку такого комплексного показника або системи показників, які б могли охопити всі напрямки діяльності організації з врахуванням впливу факторів зовнішнього середовища.

Вимірювання продуктивності організації має вирішальне значення для того щоб застосовувати управлінські дії необхідні для підвищення ефективності підприємства. Управління продуктивністю організацій повинно передбачати визначення та оцінювання впливу зовнішнього і внутрішнього середовища його діяльності.

Опрацьовані нами сутності категорій та показників продуктивності організації дають можливість визначити основні аспекти процесу управління продуктивністю:

- основою вимірювання продуктивності організації є відношення обсягу продукції до обсягу витрат на виробництво даного обсягу продукції;
- для вимірювання продуктивності слід розробити систему показників продуктивності організації;
- при управлінні продуктивністю організації слід чітко визначити фактори продуктивності;

• при обрахунку продуктивності та управлінні нею необхідність розглядати організацію як відкриту систему.

Чинники продуктивності — це рушійні сили і причини, під впливом яких змінюється її динаміка [6, с. 27].

Із зазначеного вище можна зробити висновки:

– на ефективність діяльності організації мають вплив багато факторів, як зовнішнього так і внутрішнього середовища;

– продуктивність організації є відносним показником ефективності;

– для того щоб обрахувати продуктивність слід розробити систему показників продуктивності організації;

– слід використати системний підхід в управлінні продуктивністю організації.

Формуючи систему управління продуктивністю організації, слід враховувати, що кінцева продуктивність визначається рівнем забезпечення раціональної взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовищ, а також рівнем використання їхніх факторів як основи формування конкурентних переваг господарюючих суб'єктів.

Перспектива подальших наукових досліджень полягає розробці системи показників продуктивності торгівельних підприємств та визначенні основних напрямків управління продуктивністю організації для забезпечення більш високої ефективності підприємств торгівлі.

Список використаних джерел

1. Жигалов В. Т. Социально-экономические проблемы эффективности торговли / В. Т. Жигалов.. — Харьков: Основа, 1989. — 206 с.
2. <http://uk.wikipedia.org>
3. Растворцева С. Н. Системный подход до управління ефективністю торгівлі / С. Н. Растворцева // Матеріали Першої Міжнародної науково-практичної конференції «Науковий потенціал світу 2004». Том 15. Маркетинг та менеджмент. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. — 96 с.
4. Маркіна І. А. Системний підхід до ефективності управління підприємством / І. А. Маркіна // Вісник ДонДУЕТ. Сер. ек-ні науки. — 2000. — № 8 — С. 104–110.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента, 3-е издание: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2006. — 672 с.
6. Ласкавий А. О. Менеджмент продуктивності: Навч. Посіб / А. О. Ласкавий. — К. : КНЕУ, 2004. — 288 с.

УДК 338.24:331.101.262:658.14

С. Н. Омельченко, Е. А. Руссиян
Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины (Донецк)

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ системы управления персоналом промышленных предприятий показал, что в сфере профессионального образования обнаружались серьезные проблемы, связанные с недостаточным вниманием к вопросам подготовки и обучения кадров. В период экономических трудностей, спада производства, изношенности основных фондов, применения устаревших производственных технологий, свертывания объемов профессионального обучения кадров, существенно снизился общий уровень квалификации работников предприятий всех отраслей промышленности. Несистемный характер мероприятий, направленных на обучение персонала, является одной из основных причин того, что промышленные предприятия сталкиваются с проблемой дефицита квалифицированных кадров. Это не только приводит к сбоям производства и дополнительным затратам на поиск и привлечение персонала в краткосрочном периоде, но и делает невозможным повышение человеческого капитала предприятия на стратегическом уровне.

Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на внутреннем и внешнем рынках связано не только с высокой квалификацией и исполнительской дисциплиной персонала, но прежде всего с их творческим участием в реализации стратегических задач развития предприятия, востребованностью каждого работника как личности, обладающей высоким интеллектуальным потенциалом (совокупностью знаний, умений и навыков). В условиях развитых рынков капитала конечным ресурсом развития и конкурентоспособности предприятия становится достигнутая компетентность, т. е. человеческий капитал — качество работника.

Высокий уровень качества человеческого капитала предприятия требует инвестиций в его развитие, а также разработки новых подходов к управлению персоналом. Именно это и послужило тому, что в качестве объекта в рамках данного исследования выбраны процессы управления человеческим капиталом машиностроительных предприятий, а предмета — теоретико-методологические основы, методы управления человеческим капиталом машиностроительных предприятий.

Значительный вклад в развитие современной теории человеческого капитала внесли такие ученые, как: Дж. Коулман [1], Т. Шульц [2], Г. Беккер [3], Дж. Минсер [4,5], и многие др. Наиболее яркими представителями среди современных отечественных и российских ученых, занимающихся вопросами управления человеческим капиталом являются: В. П. Антонюк [6], О. А. Гришнова [7], О. Г. Голиченко [8], Ю. А. Корчагин [9], В. Щетинин [10] и многие другие ученые. Анализ их научных публикаций показывает, что «человеческий капитал» преимущественно рассматривается как макроэкономическая категория. При этом недостаточно внимания уделяется проблемам управления человеческим капиталом промышленных предприятий, а также вопросам исследования индивидуального человеческого капитала.

По результатам проведения диалектического анализа сущности человеческого капитала установлено, что под управлением человеческим капиталом будем понимать — воздействие на сотрудников предприятия, абитуриентов, студентов, а также на руководство вузов, осуществляемое с целью обеспечения предприятия квалифицированными кадрами как в текущем периоде, так и в долгосрочной перспективе. Управление человеческим капиталом предполагает повышение совокупности знаний, умений, навыков и опыта, а также потенциала творческой активности коллектива на основе обучения адаптации, мотивации, продвижения персонала.

Разработка механизма управления человеческим капиталом промышленного предприятия позволит повысить степень обеспеченности предприятия кадрами в краткосрочном и долгосрочном периодах. Это будет обеспечено за счёт того, что на предприятиях будет проводиться оценка человеческого капитала, прогнозирование потребности предприятия в кадрах на краткосрочный и долгосрочный периоды, оценка прогнозируемого уровня изменения человеческого капитала предприятия. На основе полученных оценок и прогнозов возможна разработка конкретных требований к подготовке кадров (в зависимости от периода). Так, например, если выявлена потребность в персонале определенных профессий в долгосрочном периоде, рекомендации по подготовке кадров в таком случае должны охватывать довузовскую и вузовскую подготовку. Если планируется послевузовская подготовка в среднесрочном периоде, то разрабатываются рекомендации по её осуществлению. При необходимости осуществления резких изменений структуры персонала в краткосрочном периоде следует рассматривать варианты его переквалификации. Такой подход обеспечит комплексность и системность мероприятий по обучению персонала, что будет содействовать повышению человеческого капитала промышленных предприятий и позволит решить проблему дефицита квалифицированных кадров так в текущем, так и в стратегическом периодах.

Список использованных источников

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. — № 003. — 2001. — С. 121–139.
2. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. — N. Y., London, 1971. — p. 26–28.
3. Becker Gary S. Health as Human Capital: Synthesis and Extensions / Gary S. Becker // *Oxford Economic Papers*. — 2007. — No. 59(3). — P. 379–410.
4. Mincer Jacob Human capital and economic growth / Jacob Mincer // *NBER Working Paper*. — No. 803. — 1981. — 30 pp.
5. Mincer Jacob The production of human capital and the life cycle of earnings: variations on the theme / Jacob Mincer // *Journal of Labor Economics*. — 1997. — Vol. 15, No. 1, Part 2: — P. 526–547
6. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В. П. Антонюк // *НАН України. Ін-т економіки пром-сті*. — Донецьк, 2007. — 348 с.
7. Гришнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Гришнова. — К. : Знання, 2001. — 254 с.
8. Голиченко О. Г. Российская инновационная система: проблемы развития / О. Г. Голиченко // *ВЭ*. — № 12 — 2004. — С. 16–35.
9. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: Фактор развития или деградации? Монография. / Ю.А. Корчагин. — Воронеж: ЦИРЭ, 2005. — 252 с.
10. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2001. — № 12. — С.42–49.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПЕРСОНАЛ, НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

В роботі розглянуто проблеми становлення європейської інтелектуальної держави, зростання виробництва до нового рівня, випуск наукомісткої продукції на сьогодні виступає одним із найважливіших критеріїв економічного розвитку будь-якого підприємства. Тут ключовим фактором виступають кваліфіковані кадри, а саме потенційно новий персонал. В контексті вищенаведеного відновлення інноваційного персоналу, розвиток, використання, кар'єрне зростання, стимулювання наукового потенціалу є надзвичайно важливим у створенні інноваційного потенціалу, який є порукою економічного розвитку та зростання підприємства.

Саме ці питання і становлять інтерес більшості сучасних організацій, що сприймають працюючих в колективі людей як найбільш цінні ресурси, які на відміну від матеріально речових факторів виробництва з роками не втрачають свою цінність.

Аналізуючи останні дослідження та публікації: питання творчої активності персоналу на підприємстві, його стимулювання та підвищення ефективної діяльності працівників були і залишаються предметом постійних наукових досліджень. Проте дана проблема досліджена недостатньо комплексно та глибоко, оскільки перехід до інноваційної економіки України та її підприємств тривалий і специфічний, характеризується трансформаціями в усіх сферах суспільного життя і потребує вирішення проблеми якісного кадрового забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Різні аспекти проблеми формування якісного забезпечення розвитку персоналу досліджували вчені: Амоша О., Безчасний Л., Бойко Е., Богиня Д., Борецька Н., Панков В., Семиченко В., Тупик І., Хрящева Е. та ін.

Метою роботи є: розкрити зміст необхідності інноваційного персоналу, використання та стимулювання наукових кадрів, тобто мотиваційних чинників.

Динамічна рухомість та змінність зовнішньої середовища, активізація процесу конкуренції знань, сучасна техніка та технології потребують не тільки високої кваліфікації і трудової дисципліни працівників, а в першу чергу їх творчої участі в реалізації стратегічних задач розвитку підприємства, визнанні кожного працівника як особи, яка має сукупність знань, вмінь та навичок [1]. Це ствердження Панкова В. А. можливо взяти за основу, яка розкриває зміст необхідності в інноваційному персоналі. Як свідчать дослідження вчених, інтерес до неосяжних активів, в тому числі до інноваційного персоналу, який є також інтелектуальним капіталом, зростає по мірі того, як стає все більш очевидною роль цих факторів в створенні реальної вартості та збільшення репутації на внутрішньому ринку продукції. В сучасних умовах виступає новий інноваційний персонал, робітники особового типу, які орієнтовані на максимальні досягнення в праці, ініціативні, підприємливі, які побуджуються до цілеспрямованої ініціативної діяльності. Саме такі робітники прагнуть до підвищення своєї кваліфікації, оскільки пов'язують з нею свої професійні можливості і перспективу кар'єрного росту.

Мотивація професіоналізму є гарантом стабільності і засадою подальшого професійного зростання. Ці твердження можуть бути справедливими згідно з приведеного Тупик І. що: професійно мотивований робітник вважає важливою умовою діяльності реалізації своїх професійних навичок, знань та можливостей. Його в значній мірі цікавить зміст труда і характер праці [2]. А керуючись роботами Семиченко В. можливо стверджувати наступне, що одним із значущих чинників підготовки інноваційного персоналу (нових кадрів) є формування дослідницької культури, крім вмотивованості включати такі складові, як інформованість персоналу, технологізованість, наявність специфічних умінь — володіння науковою мовою, вмінь будувати модель явищ [3].

Можливо сказати що число науковців зменшується, а число науковців які займаються науковою діяльністю віком від 30 років має перспективу до збільшення. Таким чином на нашу думку та ґрунтуючись на наукові праці та твердженнях Комарова Е. однією з задач підприємств, їх керівництва є створення умов для більш повного використання творчих здібностей кожного працюючого на підприємстві, його службово-професійного переміщення. Тобто всебічно сприяти створенню концептуально нового інноваційного персоналу. Чим вище ініціативність і творча активність робітників, тим вище конкурентноздатність і ефективність підприємства [4].

Висновок: керуючись вище приведеними дослідженнями на підприємствах повинно відбуватися формування нового інноваційного персоналу. В сучасних умовах керівництво підприємств

повинно спонукати та допомагати постійному підвищенню кваліфікації своїх співробітників, мотивувати їх інтерес до кар'єрного зростання, тому що інноваційний персонал є фактором інноваційного розвитку та конкурентоспроможності підприємства серед фірм конкурентів.

Список використаних джерел

1. Панков В. А. Управление стоимостью наукоёмкого машиностроительного предприятия: теория и практика / В. А. Панков — К. : Наук. думка, 2003. — 424 с.
2. Тупик И. Стимулирование профессионализма персонала как неотъемлемый фактор наращивания интеллектуального потенциала предприятия / И. Тупик // Довідник кадровика. — 2004. — № 4. — С. 84–90.
3. Семиченко В. Проблема формування дослідницької культури молодих науковців / В. Семиченко // Післядипломна освіта в Україні. — 2006. — № 1. — С. 19–28.
4. Комаров Е. Управление карьерой / Е. Комаров // Управление персоналом. — 1999. — № 1. — С. 37–42.

УДК 334.012.64:658.15

А. С. Клищ

Харьковский государственный университет питания и торговли (Харьков)

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ТОРГОВЛЕ: ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ

Проведено исследование динамики количества малых предприятий, определено место малых предприятий торговли среди других отраслей экономики, выделены главные проблемы их развития и очерчены основные направления их решения

Малый бизнес является приоритетом развития любого государства с переходной экономикой, как наиболее динамический элемент структуры народного хозяйства, которое оперативно реагирует на изменения конъюнктуры рынка и предоставляет рыночной экономике необходимую гибкость. Повышение конкурентоспособности украинской экономики непосредственно связано с эффективным функционированием малого бизнеса.

Целью нашего исследования является выявление основных проблем развития малых предприятий торговли и разработка основных направлений их решения. Для достижения отмеченной цели поставлены и решены такие задания: определено место торговли среди других видов деятельности в малом предпринимательстве, вклад в развитие экономики Украины, основные проблемы на пути их развития и предложены направления преодоления определенных проблем.

Малый бизнес рассматривается как специфическая, самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли, субъектами которой являются малые предприятия и предприниматели-физические лица.

От развития малого бизнеса зависит создание конкурентоспособного внутреннего рынка товаров и услуг. Именно субъекты малого предпринимательства, основным видом экономической деятельности которых является торговля, обеспечивают насыщение потребительского рынка необходимыми товарами, путем доведения их от производителя к потребителю.

Однако, несмотря на то, что конкурентоспособность субъектов малого бизнеса сравнительно с большими сетевыми торговыми предприятиями теряет свои позиции, прежде всего за счет большего ассортимента, качества обслуживания, количества услуг, современной оснастки и других факторов в последних, субъекты малого предпринимательства в торговле имеют свои преимущества.

Так, субъекты малого предпринимательства являются гибкими сравнительно с большими предприятиями, имеют возможность быстро реагировать на изменение спроса, своевременно изменять номенклатуру и ассортимент товаров под потребностей конкретного микрорайона, которые проживают в сфере их обслуживания, таким образом, обеспечивая реализацию наиболее востребованных потребителями товаров. Следует также отметить возможность быстрого изменения места расположения торговых объектов субъектов малого предпринимательства, за счет использования по большей части немагазинных форм торговли. Приведенные факторы делают субъектов малого предпринимательства в торговле более близкими к потребителю и доступными, чем большие предприятия.

За период с 2000 г. по 2009 г. в Украине количество малых предприятий ежегодно росло. Так, если в 2000 году их насчитывалось 217,9 тыс. единиц, то в 2009 году их общее количество составило приблизительно 344,7 тыс. субъектов малого бизнеса. Соответственно при этом на-

блюдался стабильный темп роста их количества, который, правда, с 2000 г. по 2004 г. имел тенденцию к сокращению с 110,6% до 103,9%, а с 2004 г. постепенно рос к 105,4% в 2007 г., с 2008 г. снова спад до 3,9% в 2009 г. вследствие влияния финансового кризиса. Общая доля малых предприятий последние годы стабильно находится на уровне 85% от общего количества всех предприятий.

В региональном разрезе наибольшее количество малых предприятий сконцентрировано в промышленно развитых областях Украины — г. Киев, Донецкая, Днепропетровская, Харьковская, Львовская, Одесская области, а наименьшая — в западных регионах страны — Черновицкой, Тернопольской, Волынской областях.

Следует отметить, что доля малых предприятий в общем объеме реализованной продукции (товаров, работ, услуг) за период 2000–2004 гг. имела тенденцию к сокращению, когда часть уменьшилась с 8,1 до 5,3% соответственно, а потом выросла к 16,3% в 2008 г. На фоне увеличения количества малых предприятий соответственно растет количество наемных работников, которые работают на них.

В разрезе видов экономической деятельности наибольшее количество малых предприятий занимается торговлей — больше 100 тыс. единиц за период 2000–2008 гг., что полностью свойственно малому бизнесу. Однако, если в 2000 г. наибольшее количество наемных работников наблюдались в торговле, то на начало в 2008 г. за этим показателем торговля была на третьем месте после операций с недвижимым имуществом и промышленностью, которая отображает рыночную конъюнктуру, которая была в тот период времени.

Доля объема товарооборота малых предприятий, основной деятельностью которых является торговля, относительно розничного товарооборота в целом существенно сократилась с 96,3% в 2000 г. до 22,8% в 2007 г., что свидетельствует об увеличении доли крупных сетевых торговых предприятий на рынке розничной торговли.

Результативность деятельности малых предприятий в целом остается низкой. Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения в целом на малых предприятиях в 2006 г. составил 249,5 млн. грн., а в 2007 г. малые предприятия понесли убытки в размере 1846,9 млн. грн., в 2008 г. он увеличился до 12 623,9 млн. грн. [1], что объясняется обострением конкуренции, на фоне роста общего количества предприятий. Хуже дела на малых предприятиях, которые занимаются торговлей. В течение 2006–2008 гг. они понесли убытки, размер которых вырос. Такое состояние дел может свидетельствовать о невысоком уровне прибыльности малых предприятий торговли, которая объясняется острой конкуренцией в отрасли. Однако доля малых торговых предприятий, которые понесли убытки является самой низкой среди предприятий других видов деятельности.

Подчеркивая весомость малого бизнеса в торговле, следует отметить, что среди всех видов экономической деятельности субъектов малого предпринимательства за период 2006–2008 гг. в торговле работало больше 51% занятых работников, при этом часть объема реализованной продукции (работ, услуг) за указанный период среди всех видов экономической деятельности складывала больше чем 62% [1]. Такие данные убеждают, что торговля является наиболее весомым видом экономической деятельности среди субъектов малого предпринимательства.

В разрезе субъектов малого предпринимательства в торговле, на малые предприятия 70% объема товарооборота сравнительно с физическими лицами-предпринимателями. Однако за количеством занятых работников, преобладают физические лица-предприниматели — 82% против 18% на малых предприятиях торговли, а за количеством наемных работников соотношения складывает 65,5% против 34,5% соответственно за 2008 г. [1] Следовательно, хотя малые предприятия сравнительно с физическими лицами предпринимателями обеспечивают большие объемы деятельности, однако больше рабочих мест создают физические лица-предприниматели.

Проведенный анализ основных проблем, которые препятствуют развитию малому бизнесу в торговле, позволил систематизировать и выделить такие: незначительный или отсутствующий стартовый капитал и оборотные средства, сложность получения кредитования, особенно в условиях существующего финансового кризиса; высокая арендная плата за торговые помещения; монополизация потребительского рынка большими сетевыми торговыми предприятиями, следствие чего — изменение предпочтения потребителями мест осуществления покупок в пользу современных форматов торговли; административное и налоговое давление со стороны государственных учреждений; политическая нестабильность, часто изменяемое законодательство в пользу больших предприятий, лишь номинальная поддержка малого предпринимательства политическими силами; усложненные регуляторные процедуры и коррупция; нестабильная макроэкономическая ситуация; недостаточно развитая инфраструктура и тому подобное.

Торговля, как вид экономической деятельности занимает весомое место среди малых предприятий, эффективность функционирования которых веско влияет на экономику страны, а потому неотложное решение отмеченных проблем будет способствовать улучшению социально-экономической ситуации и ускорить преодоление кризисных явлений в экономике Украины.

1. Діяльність малих підприємств 2008 : статистичний збірник / За ред. І. М. Жук ; Держ. комітет статистики України. — К. : Держаналітінформ, 2009. — 167 с.

УДК 371

О. В. Мудра, О. В. Єременко, Г. С. Субачева
*Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет» (Горлівка)*

МАРКЕТИНГ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

В роботі розкрито сутність, особливості та призначення освітніх послуг. Визначено потреби, які задовольняє маркетинг освітніх послуг для особистості, навчального закладу, суспільства, організації. Наведені проблеми стосовно реалізації вищої освіти та розглянуті напрями їх вирішення.

За досить стислий період часу в Україні склався ринок освітніх послуг, пропозиція яких протягом останніх років зробила колосальний стрибок. У багатьох випадках пропозиція навіть перевищує попит. Гарантією процвітання суспільства є його інтелектуальний потенціал, розвиток якого потребує створення сприятливих умов. Однією з таких умов є розвиток системи маркетингу освітніх послуг. З огляду на актуальність цієї проблеми, в роботі ми розглянемо сутність поняття «освітня послуга», а також особливості їх просування на ринку.

У економічній науці дослідженням проблем в освітній сфері займалися такі вчені як: О. В. Сагіна, Д. П. Богиня і О. А. Грішнова, маркетингу освітніх послуг присвячені наукові праці К. Хаксера, Б. Рендела, Т. Оболенської.

Метою дослідження є визначення сутності поняття маркетингу освітніх послуг, розкриття особливостей та призначення освітніх послуг. Визначити проблеми стосовно реалізації вищої освіти та розглянути напрями їх вирішення.

Освітня послуга — це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь. Освітня послуга являє собою особливий інтелектуальний товар, який надається стороною, що організує і здійснює процес навчання, та утримується іншою стороною, яка може бути одночасно і учнем, і контролером якості послуги, і тим, хто її оплачує [1].

Особливістю освітніх послуг є активна участь клієнта в процесі надання послуги. Так, О. В. Сагіна пояснює, що маркетинг у будь-якій сфері є процесом комунікації між виробниками і споживачами. У сфері освіти маркетинг пов'язаний з управлінням взаємовідносинами між навчальними закладами та їхніми клієнтами [2].

Ринок освітніх послуг — це система соціально-економічних відносин між навчальними закладами і споживачами з метою продажу та купівлі освітніх послуг. Підвищення ефективності його функціонування передбачає впровадження маркетингового підходу у галузі освітніх послуг [1]. Як відзначають Д. П. Богиня і О. А. Грішнова, освіта — це товар особливого роду який зберігає риси суспільного блага. Тому потреба у послугах освіти як суспільного блага виражається через механізм суспільного вибору в вигляді прийняття рішення щодо вступу до конкретного навчального закладу, на той чи інший факультет, взагалі обрання відповідного престижного і привабливого рівня освіти [3]. Призначення освітніх послуг — формування інтелектуального, культурного, професійного потенціалу (населення, поколінь, нації, народу), що має досить тривалий цикл віддачі інвестицій. Для освітніх послуг характерна тривалість періоду їх надання, відстроченість виявлення їх результативності і залежність ефективності роботи випускників навчальних закладів від умов їх праці та життя.

На думку Т. Оболенської, для навчальних закладів маркетинг — це розробка, реалізація і оцінка освітніх послуг шляхом установлення відносин обміну між освітніми установами та споживачами освітніх послуг з метою гармонізації інтересів та задоволення потреб школярів, учнів, студентів і слухачів. Маркетинг освітніх послуг дає змогу кожному навчальному закладу зайняти потрібне місце на ринку освітніх послуг, здійснювати підготовку кадрів відповідно до потреб ринку праці [4].

Маркетинг освітніх послуг забезпечує найбільш продуктивне задоволення потреб:

- особистості — в освіті;
- навчального закладу — у конкурентоспроможності на ринку і матеріальному добробуті його працівників;

- організацій — у розвитку персоналу;
- суспільства — у розширеному відтворенні трудового й освітнього потенціалу країни.

Так, на думку зарубіжних авторів К. Хаксевера, Б.Рендела, на відміну від маркетингу товарів маркетинг освітніх послуг повинен бути спрямований не тільки на надання необхідної інформації про послугу, а ще про те, які переваги випускник одержить після навчання [5].

Високий рівень освіти є нагальною потребою сьогодення. Кожна держава, що дбає про свій рейтинг у світі та своє майбутнє, повинна ретельно розробляти стратегію й тактику управління освітою. Нажаль на сьогоднішній день реалізація вищої освіти в Україні є недосконалою і має деякі проблеми, такі як: встановлення справедливого співвідношення платної і безкоштовної освіти, доступність вищої освіти для будь-якого бажаючого чи встановлення високих вимог до абітурієнтів, необхідність збереження загального строку освіти і зростання об'ємів наукової інформації, необхідної для опанування професією, одночасне існування попиту згідно напрямкам освіти, які відповідають сучасним модним тенденціям в суспільстві та існування реального дефіциту спеціальностей на ринку праці та інші актуальні проблеми, які наведені в таблиці. Дані проблеми можна систематизувати відповідно до двох аспектів: економічного та технологічного (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація проблем реалізації вищої освіти в Україні та напрями їх вирішення

ПРОБЛЕМИ		НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ	
ЕКОНОМІЧНІ			
Безкоштовна освіта, фінансова, економічна доступність вищої школи — державне фінансування		Платність вищої школи — необхідність додаткового фінансування вищої школи	Оптимізація співвідношення платної та безкоштовної освіти
Пріоритет державної освіти		Пріоритет приватної освіти	Чітке визначення, структурування відсоткового співвідношення приватних та державних вузів за різними критеріями (регіон, напрям освіти)
ТЕХНОЛОГІЧНІ			
Доступність вищої освіти		Високі вимоги до абітурієнтів у вищій освіті	Введення багаторівневої освіти
Динамічність розвитку наукового знання		Якість викладання нового матеріалу, освоєння нових курсів, підготовка науково-методичних розробок	Підвищення кваліфікації та переатестація науково-педагогічних працівників

Отже, маркетинговий підхід у діяльності ВНЗ дозволяє вирішити ринкові проблеми найбільш раціональним шляхом, своєчасно виявляти ринкові можливості і використовувати їх, планувати й організувати надання освітніх послуг з урахуванням передбачуваних тенденцій споживчого попиту. Маркетинг освітніх послуг повинен забезпечувати максимальний облік і задоволення потреб замовників, а саме окремої людини — в одержанні освіти, підприємств та інших організацій — у зростанні та розвитку кадрового потенціалу, суспільства — у розширеному відтворенні сукупного особистісного й інтелектуального потенціалу, з одного боку, а також самих установ освіти, з іншого. Досягнення цієї мети забезпечується завдяки взаємодії всіх сторін.

Список використаних джерел

1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: Навч. посіб / В. А. Савченко. — К. : КНЕУ, 2002.
2. Сангінова О. В. Маркетинг образовательных услуг / О. В. Сагинова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001— № 1.
3. Богиня Д. П., Грیشнова О. А. Основи економіки праці: Навч. посіб. — К. : Знання-Прес, 2000.
4. Оболенська Т. Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід: Монографія. — К. : КНЕУ, 2001.
5. Хаксевер К. Управление и Организация в сфере услуг / Хаксевер К. Рендел Б. Рассел Р. / [пер.с англ.; под ред. В.В. Кулибановой]. — [2-е изд.] — Спб. : Питер.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ КОМПЛАЄНС У БАНКАХ УКРАЇНИ

У даній роботі розглянуто поняття комплаєнс як вид внутрішньобанківської діяльності. Наведено визначення поняття ризик комплаєнс. Розглянуто особливості побудови та впровадження системи управління ризиком-коплаєнс.

Присутність іноземного капіталу у вітчизняних банківських установах, зумовила появу та впровадження нових підходів ведення банківського бізнесу в Україні. Провідні світові фінансові установи, поглинаючи банківську систему України, розширюють можливості для вітчизняних банків, розвиваючи їх діяльність шляхом впровадження нових банківських продуктів та послуг. У наслідок цього зростає величина клієнтської бази банків, збільшується їх частка на фінансовому ринку, яка сприяє зміцненню конкурентних позицій у даній сфері.

Проте, вище наведені тенденції, що прослідковуються у банківському секторі економіки, створюють нові труднощі та перепони при здійсненні банківської діяльності. Зокрема варто відзначити той факт, що впровадження нових банківських продуктів та послуг веде до появи нових видів ризиків, які завжди опосередковують функціонування баку та зумовлюють необхідність вдосконалення вже існуючих у банках систем ризик-менеджменту.

На сьогоднішній день завдяки присутності іноземних інвесторів, банківські установи України мають змогу отримати зарубіжний досвід у сфері управління ризиками та використовувати у практичній діяльності передові світові технології, що здатні обмежити вплив різного роду ризиків на функціонування банків.

Сьогодні, вагоме місце у сфері управління ризиками, займають ризики, які важко піддаються кількісному аналізу та оцінці і становлять серйозну загрозу для діяльності банків. До таких ризиків відносять операційний ризик, ризик втрати ділової репутації та іміджу банком, ризики, які носять політико-правовий характер, стратегічний ризик, ризики форс-мажорних обставин тощо. Проте кількість таких ризиків постійно зростає і провідні світові фінансові установи розробляють нові підходи та методи управління банківськими ризиками, удосконалюючи існуючі моделі побудови систем ризик-менеджменту. Зокрема новим видом вищезгаданого кола ризиків є «ризик комплаєнс».

Комплаєнс — це діяльність пов'язана з дотриманням вимог законодавства та внутрішніх процедур. Комплаєнс передбачає необхідність знати, розуміти та дотримуватися всіх вимог законодавства України, нормативів, положень і правил, внутрішніх політик, стандартів та кодексів з питань діяльності банку. Ризик-комплаєнс визначається як ризик юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком вимог законодавства України, нормативно-правових актів, внутрішніх положень і правил, а також стандартів саморегулюючих організацій, що застосовуються до його діяльності. Нездатність передбачати вплив неналежних дій працівників банку може призвести до негативного суспільного резонансу та завдати шкоди репутації банку, навіть якщо не було порушено вимог законодавства України [1].

Варто відзначити той факт, що діяльність пов'язана з процесом управління ризиком комплаєнс, яка прийшла з практики західних європейських компаній, набула значної популярності в роботі російських банківських установ та носить назву комплаєнс-контроль. Система комплаєнс-контроль — це комплексна система керування ризиком комплаєнс, що дозволяє ідентифікувати даний вид ризику та здійснювати його систематичний моніторинг, забезпечуючи при цьому безперервну діяльність банку та зменшуючи рівень прояву загроз, які носять не фінансовий характер втрат банку. Дана система включає наступні складові: об'єкти і принципи забезпечення комплаєнс-контролю, перелік внутрішньобанківських нормативних документів, що забезпечують реалізацію комплаєнс-контролю та сукупність внутрішніх органів банку, які здійснюють комплаєнс-контроль [2, с. 4].

До об'єктів комплаєнс-контролю відносять: управління конфліктами інтересів, що може виникнути між Банком і клієнтами з однієї сторони та між Банком і його працівниками з іншої; діяльність пов'язану з запобіганням участі банку, яка суперечить вимогам чинного законодавства; роботу з інформацією та її захист; функціонування етичних стандартів.

Серед основних принципів реалізації комплаєнс-контролю виділяють:

- принцип інвестиційної привабливості бізнесу для акціонерів (бізнес який не несе юридичних ризиків і ризиків втрати ділової репутації та іміджу володіє економічною ефективністю та конкурентоздатністю);
- принцип відповідальності органу, що виконує функції комплаєнс-контролю;

- принцип розподілу на усі точки продажу фінансових послуг (передбачає поширення дії документів комплаєнс-контролю на всі структурні підрозділи банку, які реалізують банківські продукти та надають послуги (фронт-офіси));
- принцип системності реалізації (характеризує комплаєнс-контроль, як діяльність, яка охоплює всі етапи впровадження та реалізації бізнес-процесів і здійснюється неперервно);
- принцип законності (полягає у відповідності юридичним нормам, що регулюють сферу банківського бізнесу);
- принцип відповідальності (характеризується дотриманням професійних і етичних стандартів);
- принцип безпеки (передбачає формування та використання набутого досвіду кращої практики застосування регулювання процесів та процедур) [3, с. 5].

До внутрішньо-нормативних банківських документів, що регулюють реалізацію комплаєнс-контролю можна віднести такі як: Політика повідомлення про проблеми банку; Політика приймання та дарування подарунків; Політика, яка регулює порядок нагляду за хабарництвом та рівнем корупції у банківській установі; Політика спрямована на протидію легалізації («відмиванню») доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму; Політика про конфіденційність даних; Політика про конфлікт інтересів; Кодекс корпоративної поведінки та етики; Положення про управління ризиком-комплаєнс тощо [2, с. 5].

Основними органами, що здійснюють комплаєнс-контроль в установах банківського типу є: спостережна рада банку, правління, служба комплаєнс-контроль, а також інші внутрішні підрозділи банку на які покладено реалізацію даної діяльності. Зокрема до таких органів можна віднести службу внутрішнього аудиту банку та профільні структурні підрозділи (департаменти, центри, управління) [3, с. 5].

Таким чином, розглянувши ризик-комплаєнс і діяльність пов'язану з впровадженням та реалізацією системи комплаєнс-контроль, ми переконались що даний напрямок у роботі банківських установ носить істотний характер у процесі попередження можливих загроз та появи різного роду ризиків, які мають дестабілізуючі ознаки прояву і можуть негативно вплинути на функціонування банку. Також, варто відзначити, що вітчизняні банківські установи, які мають власні системи ризик-менеджменту, почали включати ризик-комплаєнс у коло визначених ними ризиків, використовуючи при цьому сучасні методи оптимізації даного виду ризику за допомогою системи комплаєнс-контроль, що забезпечить у подальшому стабільну роботу банку.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, затв. Постановою Правління НБУ від 28.03.2007 р. № 98 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/>.
2. «Вікіпедія» свободная энциклопедия: Комплаєнс-контроль [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
3. Опыт организации комплаєнс-контроля в рамках СВК: основные принципы и стандарты комплаєнс контроля [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gaap.ru/biblio/audit/practice/>.
4. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/ref/>.
5. Малыгин Д. В. Особенности организации комплаєнс-контроля в российских банках [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bankir.ru/technology/article/2303295/>.

УДК 338

І. Б. Синишин

Національний університет «Львівська політехніка» (Львів)

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ — ОСНОВА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

У роботі проведено аналіз поточного стану енергетичної безпеки України, наведено основні загрози енергетичній безпеці. Показано роль вугільної промисловості, як основного елемента майбутньої енергетичної безпеки країни, визначено перспективи та шляхи розвитку вугільної промисловості. На основі проведених досліджень та їх аналізу зроблено висновки.

Для України питання енергетичної безпеки є нині головною умовою її існування як самостійної держави. Окрім того, забезпечення власними енергетичними ресурсами дозволить не лише забезпечити незалежність країни від імпортерів енергетичних ресурсів, а й сприятиме

суттєвому скороченню витрат державного бюджету на імпорт палива. Даній проблемі присвячено чимало праць українських вчених, зокрема Рубана Ю. Г., Макогона Ю. В., Саллі В. І., Булеєва І. П., Шевцова А. І., Баранніка В. О., Костенка В. К. та ряду інших вчених.

Заходи державного регулювання щодо забезпечення енергетичної безпеки можна розділити на превентивні і ліквідаційні.

Превентивні заходи. Їх реалізація має сприяти формуванню в Україні менш уразливої до енергетичних потрясінь економіки. Це насамперед: енергозбереження, диверсифікація джерел надходження енергоносіїв, стимулювання видобутку основних видів палива і виробництва електроенергії, використання нетрадиційних та відновлювальних видів енергії.

Ліквідаційні заходи повинні, зокрема, передбачати створення в Україні стратегічних газових і нафтових резервів, підконтрольних державним органам, та системи розподілу нафти і газу в разі серйозних порушень в інфраструктурі забезпечення споживачів. Також необхідно подбати про те, щоб існували розвідані і пробурені нафтові родовища стратегічного призначення, які можуть вводитися в експлуатацію в разі війни [3, с. 68].

Як було визначено в огляді енергетичної політики України Міжнародною енергетичною агенцією (МЕА), найбільш суттєвими загрозами енергетичної безпеки України на сучасному етапі слід вважати:

- низьку ефективність енергоспоживання (саме енергоефективність визначена як пріоритетний напрям зміцнення енергетичної безпеки, який має дуже важливе значення для її економічного поступу та захисту навколишнього середовища);
- недостатній рівень забезпечення власними паливно-енергетичними ресурсами (лише на 39,3%) та значні обсяги імпорту природного газу;
- високий рівень зношеності основних фондів у ПЕК країни (зокрема газотранспортної системи);
- брак механізмів нейтралізації високих цін на енергоносії;
- низьку інвестиційну привабливість енергетики країни (для залучення інвестицій і створення стимулів для продовження ринкових перетворень у багатьох сферах ПЕК необхідно, щоб ціни відображали реальну вартість енергоресурсів);
- недостатній рівень прозорості енергетичного комплексу та нечітке визначення ринкових правил [1].

По оцінках експертів, при існуючому споживанні первинних енергоресурсів граничне використання світових запасів нафти й газу може наступити вже до 2035 р. А світова потреба в вугіллі може вирости вже до 2015 р. майже в 2 рази. У зв'язку із цим державна політика провідних вуглевидобувних країн, таких як США, Австралія, Китай, уже зараз спрямована на збільшення видобутку вугілля. При нормально діючій ринковій економіці ціни на вугілля в більшості країн нижче цін на газ і нафтопродукти приблизно на 20–30%.

Балансові запаси вугілля в Україні містять до 95 усього економічно доступного палива країни, що на відміну від інших джерел енергії гарантує збереження вугільної промисловості — як бази енергетики — на дуже тривалу перспективу, надійність енергетичної політики, порівняно меншу уразливість її об'єктів навіть у військовому відношенні. Прогнозні запаси становлять 107,5 млрд. т., у тому числі 50,7 — розвідані. При видобутку 140–150 млн. т. у рік запасів вугілля вистачить на 400 років.

Отже, вугілля — це найбільш забезпечений розвіданими і промисловими запасами паливний ресурс, який всі провідні країни світу використовують для зміцнення національної енергетики. Незважаючи на всі заходи, які здійснює уряд, енергетичний комплекс України вже більш ніж десять років перебуває в глибокій кризі, а рівень енергетичної безпеки постійно знижується. Це пов'язано не тільки із проблемою фінансового забезпечення галузей енергетики, а й з імпортною залежністю від російських поставок нафти й газу, із проблемами їхньої оплати й погашенням боргів минулих періодів. Україна забезпечує свої потреби власними енергоресурсами не більше, ніж на 45%, хоча має великий потенціал. Необхідно вказати, що жодна країна світу не буде своєю енергетичною стратегією на імпортному паливі, ігноруючи власні енергоносії. Для України ця проблема надзвичайно складна. Від її вірного рішення залежить у майбутньому енергетична безпека нашої країни; бездіяльність у цій сфері приведе до того, що через 15 років наша країна буде змушена імпортувати всю необхідну їй енергію. Для того, щоб уникнути такої долі, варто зменшити обсяг споживання природного газу з одночасним збільшенням обсягу й частки споживання вугілля й продуктів його переробки. Це дозволить знизити зовнішню залежність України від поставок «блакитного» палива й вирішити ряд соціально-економічних проблем.

Важливим фактором забезпечення енергетичної безпеки України є можливість використання шахтного метану. Із шахт щорічно витягається більше 2 млрд. кубометрів метану, однак коштовний енергоносієй попросту викидається в атмосферу, а використовується не більше 100 млн. кубометрів або всього 5%.

Про те, з якою ефективністю можна використати шахтний метан, свідчить досвід розвинених країн. Так, наприклад, за даними Інституту геотехнічної механіки НАН України в 2000 р.

в Сполучених Штатах було витягнуто й утилізовано 35 млрд. кубометрів шахтного метану, що майже в 2 рази перевищує обсяг видобутку природного газу в Україні. Таким чином, Україна може забезпечити себе власним паливом, без додаткових геологічних витрат, оскільки значна частина вугільних ресурсів уже розвідана та експлуатується [2].

Висновки і рекомендації:

– у зв'язку з неефективним використанням внутрішніх енергоресурсів Україна опинилась у енергетичній залежності від країн-імпортерів палива;

– наявних ресурсів цілком достатньо для забезпечення енергетичної безпеки України у довготерміновій перспективі, у випадку ефективного їх використання, однак для цього необхідно провести структурі зміни у всьому паливно-енергетичному комплексі, в першу чергу у вугільній промисловості;

– модернізація вугільної промисловості дозволить збільшити ефективність видобутку не лише вугілля, а й створить умови для використання метану, що дозволить забезпечити потреби країни в енергетичних ресурсах.

Список використаних джерел

1. Шевцов А. І., Бараннік В.О. Енергетична безпека в контексті нових світових викликів. Режим доступу <http://www.db.niss.gov.ua/monitor/comments.php?shownews=331&catid=6>
2. «Круглий стіл» Перспективи розвитку вугільної галузі України у сучасних умовах. Режим доступу <http://old.niss.gov.ua/Table/22102008/221008.htm>
3. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько: Монографія. — К. : НІСД, 1997. — 144 с. Режим доступу <http://www.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd07.htm>

УДК 338.51

Е. В. Артюх

*Полтавський університет економіки і торгівлі
(Полтава)*

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

В работе рассмотрены основные подходы к осуществлению финансовой диагностики в системе управления кредитоспособностью предприятия.

Деятельность предприятия в системе рыночной экономики не возможна без периодического использования различных форм привлечения кредитов. Возникновение и функционирование кредита связано с необходимостью обеспечения непрерывного процесса воспроизводства, с временным высвобождением средств у одних предприятий и появлением потребности в них у других субъектов хозяйствования. Кредитные отношения возникают при любых экономических или финансовых операциях, связанных с задолженностью одного из участников такой сделки. Одновременно с объективным основанием существуют специфические причины возникновения и функционирования кредитных отношений, связанных с потребностью обеспечения непрерывности процесса воспроизводства.

Однако, нестабильное финансовое положение предприятия, неэффективная политика управления привлеченными заемными источниками финансирования может привести к банкротству предприятия путем потери его финансовой устойчивости и независимости, снижения ликвидности и платежеспособности. Поэтому, важное значение приобретает изучение сущности понятия кредитоспособности предприятия. Под кредитоспособностью будем понимать экономически целесообразную способность предприятия к использованию заемных источников финансирования на условиях платности и возвратности. Кредитоспособность предприятия определяется производственно-хозяйственными, финансовыми и инвестиционными процессами предприятия и существенным образом зависит от его финансового состояния. В связи с этим, считаем целесообразным рассмотреть существующие подходы к управлению кредитоспособностью предприятия [1].

Практика кредитования предприятий убеждает в том, что основным способом избежания риска банкротства предприятиями при использовании кредитных источников финансирования в современных условиях хозяйствования, характеризующихся нестабильностью и неопределенностью в области социально-экономического развития и нормативно-правового регулирования, является использование диагностики кредитоспособности.

Необходимо отметить, что требования к диагностике кредитоспособности предприятия со стороны банка и заемщика различны, что объясняется различными способами и механизмами реализации кредитных отношений (рис. 1). На нынешнем этапе развития украинской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, предсказание банкротства приобретают первостепенное значение. Вместе с тем, методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет.

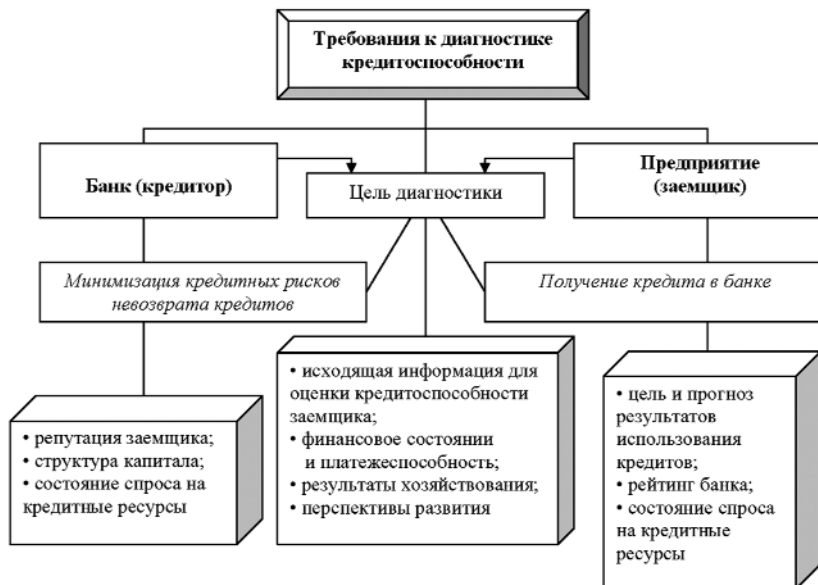


Рис. 1. Основные требования к диагностике кредитоспособности предприятия

Рассмотрим основные подходы к осуществлению финансовой диагностики, с помощью которых реализуется процесс диагностики в системе управления кредитоспособностью предприятия. Первый подход направлен на обеспечение устойчивого финансового состояния и достижение максимальной самокупаемости. На основе проведенных исследований предлагается управление кредитоспособностью разбить на три этапа [2]:

1. Организация постоянного мониторинга за внешней и внутренней средой, выявление возможных причин и факторов, способных вызвать ухудшение финансового состояния предприятия и необходимость привлечения кредитных ресурсов. Содержание мониторинга предприятия включает: сбор, анализ, оценку и предоставление руководству предприятия информации в виде ключевых данных о внешних факторах и процессах; постоянное наблюдение за внутренними процессами и анализ изменений в них; общий контроль за состоянием рынка: цены, новые продукты, поведение основных покупателей и конкурентов; организацию приобретения информации о намерениях органов власти изменить внешние факторы и процессы.

2. Прогнозирование возникновения и развития неблагоприятной финансовой ситуации на основе данных, проведенного мониторинга.

3. Разработка предварительных мер по улучшению финансового состояния предприятия, в первую очередь за счет собственных (внутренних) резервов.

Необходимо отметить, что организация механизма предупреждения кризисных явлений на предприятии, более выгодна с позиции поддержания высокого уровня кредитоспособности, так как предупреждение кризисов направлено не только на получение отдельных эффектов, но и приводит к прямой экономии текущих компенсационных ресурсов.

Таким образом, вопросы управления кредитоспособностью предприятия в настоящее время требуют совершенствования на теоретическом и методологическом уровнях.

Список использованных источников

1. Плікус І. Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства / І. Й. Плікус // Фінанси України. — 2007. — № 4. — С.35–44.
2. Теплова Т. В. Финансовые решения: стратегия и тактика / Т. В. Теплова. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 276 с.

**ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ
НА МЕТАЛУРГІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

В роботі проаналізовані позитивні та негативні сторони сучасних підходів до управління логістичною інфраструктурою на вітчизняних підприємствах металургійної галузі. Обґрунтовано необхідність розробки концепції реінжинірингу логістичних виробничих процесів металургійного підприємства.

Зниження валових витрат і підвищення якості продукції в умовах сучасного металургійного підприємства вимагають не тільки впровадження нових технологій для виробництва металу та прокату. Не менш важливо приділяти увагу управлінню переміщеннями сировини, палива, напівфабрикатів, готової продукції, відходів між виробничими циклами.

Практика функціонування вітчизняних металургійних підприємств під час ускладнення виробничої програми та введення в експлуатацію нових потужностей показує існування суттєвих проблем адекватного логістичного забезпечення. Це пов'язано з змінами топології розміщення виробничих об'єктів, з підвищенням номенклатури та дестабілізацією матеріальних потоків.

Для вирішення описаних проблем пов'язаних з логістичними процесами на промислових підприємствах особлива увага приділяється моделюванню та удосконаленню логістичних процесів в рамках існуючих економічних систем.

Проблемам вдосконалення економічних систем для побудови ефективних механізмів управління присвячене багато робіт вітчизняних і закордонних учених. Серед них можна виділити, зокрема, роботи А. І. Амоши, В. М. Андрієнка, Г. П. Башаріна, І. А. Бланка, Г. Брейлі, В. М. Гейця, Н. Г. Данілочкіної, К. Друрі, В. Я. Заруби, Р. Р. Ларіній, Ю. Г. Лисенко, С. Майерса, О. І. Пушкаря, Т. Є. Унковської, Н. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремета.

Однак питання вдосконалення економічних систем логістичних процесів металургійного підприємства освітлені не в достатній мірі, що обумовило актуальність теми дослідження, його ціль і завдання.

В ході проведеної роботи було досліджено, що у силу специфіки металургійних виробничих процесів топологія складського господарства та логістична інфраструктура, яка складається з внутрішньозаводського транспорту, залізничного та автомобільного транспорту, а також спеціального автотранспорту для технологічних перевезень, складів, відіграє найважливішу роль у виробництві. Логістичні функції безпосередньо впливають й на хід виконання виробничої програми, і на собівартість готової продукції. Під час незапланованих збоїв у роботі, ці функції починають стримувати розвиток виробництва, акумулюють у собі істотні витрати й негативно впливають на своєчасність відвантаження готової продукції клієнтам [1].

Статистичні дані по підприємствах України показують, що при збільшенні обсягів виробництва на 20–30% у рік спостерігається непропорційне зростання витрат, пов'язаних з логістикою, — на 40–60% за той же період. Існуючий досвід світових лідерів металургійного виробництва показує навпаки скорочення витрат на реалізацію логістичних функцій до 30% [2, 3].

В ході дослідження були виявлені наступні причини зростання витрат:

– *децентралізоване управління логістичною інфраструктурою* — логістичних ресурсів потребують практично всі підрозділи, це призводить до створення спеціалізованих розподілених центрів управління, які не мають єдиного керівництва;

– *надінтенсивний режим використання логістичних ресурсів* — причини цього криються в недосконалості плануванні використання ресурсів, в відсутності дисципліни роботи виробничих підрозділів, недостатній кількості інформації про використання ресурсів та неефективній роботі з постачальниками ресурсів (жд/вагонів зокрема);

– *занепад логістичної інфраструктури* — багатьом промисловим металургійним підприємствам логістична інфраструктура залишилася з радянських часів, складське господарство не відповідає сучасним потребам виробництва;

– *низька ефективність управління запасами* — нестача тих чи інших запасів часто виявляється під час виконання ремонту чи виробничих робіт, що впливає з відсутності прогнозування залишків, непрозорого обліку товарно-матеріальних цінностей та халатного планування;

– *орієнтація на мінімальну ціну закупівлі* — цей критерій є єдиним у переважній більшості випадків. Але мало на яким підприємстві включаються в оцінку такі критерії, як виконання рівномірного графіка поставок, зручність вантажно-розвантажувальних робіт, транспортування й забезпечення схоронності на території підприємства. Тоді як саме вони суттєво збільшують кінцеву вартість закуповуваних партій при доставці в цехи.

Для того щоб активно реагувати на перелічені негаразди в реалізації логістичних бізнес-процесів, металургійному підприємству необхідні сьогодні своєчасні дії та перебудова системи управління логістичними процесами. Розв'язок лежить у розробці та впровадженні концепції реінжинірингу логістичних процесів, яка б надавала ефективну реалізацію наступних напрямків роботи:

- реалізації комплексного підходу до реформування та централізованого управління (планування, аудит, контроль) логістичною інфраструктурою;
- створення ефективної облікової інформаційної системи управління логістичними бізнес-процесами та ресурсами;
- розробка аутсорсингової стратегії для реалізації логістичних процесів металургійного підприємства.

Список використаних джерел

1. Сток Дж. Стратегическое управление логистикой // Пер с 4-го изд. / Дж. Сток, Д. Ламберт — М. : ИНФРА М, 2005. — 797 с.
2. Чухрай Н. І. Формування ланцюгів поставок: питання теорії і практики. / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна. — Львів: Видавництво «Інтелект-Захід», 2007. — 305 с.
3. Уманский С. Металлические слезы / С. Уманский // Зеркало недели. — 2008. — № 38. — 11–17 октября.

УДК 65.330

Я. В. Лендел
Донецкий национальный университет
(Донецк)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе рассмотрены предпосылки необходимости совершенствования информационного обеспечения механизма формирования стратегии предприятия.

Стратегическое управление на промышленных предприятиях предъявляет новые требования к организации учета как основного контроля за ведением их финансово — хозяйственной деятельности. Суть проблемы обусловлена необходимостью адаптации системы учета к изменениям информационных потребностей как руководства промышленных предприятий, так и внешних потребителей финансовой информации [1].

Основным источником информации стратегического управления финансами промышленных предприятий является финансовая отчетность. Финансовая отчетность — это единая система данных об имущественном финансовом положении промышленных предприятий и о результатах их хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам, состав которой в Украине определяется нормативными документами.

Основной целью предоставления финансовой отчетности в соответствии с ее Международными стандартами (МСФО) является обеспечение информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении промышленных предприятий. Эта информация необходима широкому кругу пользователей для принятия экономически обоснованных управленческих решений [2].

В этой связи организация учета на промышленных предприятиях, функционирующих в условиях рыночных отношений, должна быть переориентирована с контрольно-распределительных функций на сервисно — управленческие. Однако в настоящее время этот процесс происходит достаточно медленно. В результате увеличения объемов учетной информации, растут затраты на ведение учета, а потребительская стоимость бухгалтерской информации, созданной в системе управления промышленными предприятиями, остается практически неизменной [3].

Основной причиной такого состояния является то, что отсутствует соответствующий современным требованиям теории и практики управления подход к организации учета, базирующегося на принципах целесообразности и минимума затрат. Отсюда возникает объективная необходимость в поиске, формировании и разработке теоретических, методических и организационных

вопросов учета, не нашедших своего решения в нормативных документах, методической литературе и научных исследованиях.

В данном исследовании будут предложены основные принципы организации информационной системы учета (ИСУ), функционирующей на базе автоматизированных рабочих мест бухгалтеров (АРМ) в стратегическом финансовом управлении.

Учет — функция, которая направлена на получение информации о ходе управления промышленным предприятием. Учет, в основном, ведется на оперативном и среднем уровнях управления. На высшем уровне управления, на основе предоставленной учетной информации, осуществляется анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Специфичность и значение учетной информации заключается в том, что она является выражением обратной связи между управляемой и управляющей подсистемами.

С помощью учетной информации управляющая подсистема осуществляет предварительный, текущий и последующий контроль за управляемым объектом, а также определяет влияние внешней среды на вход и выход системы управления. Иными словами, учет представляет собой информационную базу управления, которая является носителем тесной связи между управляющей и управляемой подсистемами и выступает в качестве общей, универсальной, обслуживающей функции, охватывающей и отражающей весь кругооборот средств в хозяйственном процессе.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация учета должна быть преобразована в корпоративную систему, предназначенную для преобразования сведений о совокупности фактов финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия в информационную модель с целью обеспечения его эффективного управления.

Однако являясь информационной основой управления финансово-хозяйственными процессами, отражая их явления, операции и факты, учет не только обеспечивает необходимой информацией систему управления, но и предоставляет данные для анализа, оценки управляемого объекта. Система учета отражает финансово-хозяйственную деятельность промышленного предприятия и организационно, идентифицируется с ней в виде ее составной части. В то же время учет входит в состав системы управления финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия в виде отдельной функциональной подсистемы.

Отсюда учет, с одной стороны является целостной самостоятельной системой, а с другой, — подсистемой системы управления промышленным предприятием. Такой двойственный подход к рассмотрению учета позволяет глубже раскрыть его сущность и роль в системе управления финансовым потенциалом промышленного предприятия.

Информационные системы управления промышленных предприятий состоят из взаимосвязанных подсистем, из которых бухгалтерская подсистема является наиболее важной, так как она играет ведущую роль в управлении финансовыми потоками всех подразделений промышленного предприятия. В этой связи современная концепция деловой учетной информации должна отличаться многовариантной методологической основой и возможностью ее реагирования на целый комплекс факторов:

- постоянно меняющиеся условия внешней среды;
- инфляционные процессы;
- использование наряду с национальными единицами, многовалютных плавающих единиц;
- сложность макроэкономических критериев и их важность при регистрации хозяйственных операций;
- многовариантность оценок, критериев, методик анализа для выбора управленческих решений;
- потребность в эффективности деловых решений;
- потребность в прогнозных оценках и адаптации к запросам конкретных пользователей деловой информации.

Таким образом, система информационного обеспечения процессов стратегического управления деятельностью промышленных предприятий требует совершенствования на инновационной основе.

Список использованных источников

1. Гончарук А. Новый подход к управлению эффективностью в промышленности / А. Гончарук // Экономика Украины. — № 9. — 2008. — С. 36–42.
2. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками. Проект «Сборка холдинга». Издание третье, дополненное и переработанное / А. Р. Горбунов. — М. : Издательство «Глобус», 2004. — 234 с.
3. Луніна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Луніна Ю. В. // Фінанси України. — № 3. — 2007. — С. 113–118.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе определены особенности управления финансовой устойчивостью субъектов хозяйствования, обеспечивающие разработку её эффективного механизма управления.

Актуальность вопроса финансовой устойчивости предприятий заключается в том, что в рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятий служит их финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими субъектами хозяйствования того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату — рабочим и служащим, дивиденды — акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним [1].

Финансовая устойчивость — это состояние имущества предприятия, при котором ресурсы, вложенные в производственно-хозяйственную деятельность окупаются за счет денежных поступлений от хозяйствования, а полученная прибыль обеспечивает самофинансирование и независимость предприятия от внешних источников формирования активов.

Финансовая устойчивость предприятия формируется под влиянием значительного количества внешних и внутренних факторов. К основным факторам внешнего влияния следует отнести состояние платежной дисциплины в государстве, уровень инфляции, уровень тенезации и коррумпированности экономики, кредитную политику банков, уровень платежеспособного спроса населения и т.д. Основными факторами внутреннего влияния являются состояние расчетной дисциплины на предприятии, характер взаимоотношений с поставщиками, уровень производственных запасов, налоговый менеджмент, управление портфелем заказов, взаимоотношение с банковской системой, финансовое состояние предприятия [2].

Учет данных факторов требует разработки действенной политики в области управления финансовой устойчивостью предприятия, в основе которой лежат рациональная структура источников финансирования имущества предприятия, комплексное оперативное управление оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия; управление финансовыми рисками, а также управление денежными потоками предприятия. Это объясняется тем, что в условиях рыночной экономики предприятия функционируют в основном на условиях самофинансирования [3].

К основным задачам комплексного управления финансовой устойчивостью предприятия следует отнести:

1. Превращение текущих финансовых потребностей (ТФП) предприятия в отрицательную величину.
2. Ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия.
3. Выбор наиболее подходящего для предприятия типа политики управления рабочим капиталом.

Осуществляя текущую хозяйственную деятельность, предприятие вынуждено закупать сырье и материалы, оплачивать транспортные и иные услуги, нести расходы по хранению материальных запасов, предоставлять отсрочки платежа покупателям (клиентам). Поэтому постоянно возникает потребность в ликвидных денежных средствах, т.е. в собственных оборотных средствах. Они представляют собой разницу между оборотными активами и краткосрочными пассивами, т. е. это свободные денежные средства, постоянно находящиеся в обороте предприятия. Их минимальная величина должна быть не ниже 10% общего объема оборотных активов. В ином случае предприятие может утратить финансовую устойчивость.

Возвращаясь к основным направлениям политики предприятия в области управления финансовой устойчивостью, необходимо выделить критерии принятия решений в сфере оборотных активов и источников финансирования, поскольку, как уже отмечалось ранее финансовая устойчивость определяется сбалансированностью текущих активов и пассивов предприятия.

К критериям принятия решений в сфере оборотных активов следует отнести:

- ликвидность оборотных активов (абсолютную, промежуточную и общую);
- оптимизацию операционного цикла предприятия;

- ефект операційного левериджа;
- делову активність підприємства;
- період оборачиваемости кожного елемента оборотних активів в днях;
- высвобождение (дополнительное вовлечение в оборот) ресурсів в результаті прискорення (замедлення) оборачиваемости оборотних активів.

В свою чергу, критерії прийняття рішень в сфері джерел фінансування (пасивів) підприємства необхідно віднести:

- ціну джерел фінансування;
- строк використання ресурсів (краткосрочні, довгосрочні, бессрочні);
- наявність альтернативних джерел фінансування;
- середньзвешенну ціну капіталу підприємства;
- маргінальну ціну капіталу підприємства;
- ефект фінансового левериджа.

На основі вищезазначеного слід відзначити, що врахування особливостей управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання дозволяють розробити ефективний механізм управління цим процесом, який буде включати наступні структурні елементи: методи та інструменти управління оборотними активами підприємства, методи та інструменти управління капіталом (джерелами фінансування) підприємства, методи та інструменти управління фінансовими результатами підприємства.

Список использованных источников

1. Бусыгин А. В. Финансовое состояние предприятия: стратегия обеспечения устойчивости / А. В. Бусыгин – М. : ИНФРА-М, 2007. — 608 с.
2. Гринів Б. В. Фінансова стійкість промислових підприємств / Б. В. Гринів // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 45–51.
3. Друкер П. Управление, нацеленное на результат / П. Друкер. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 234 с.

УДК 65.012.34

І. В. Васюк

Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (Дубно)

ДО ПИТАННЯ ПРО ГЕНЕЗИС ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ

У роботі показано місце логістичних концепцій та їх систем в управлінні економічною діяльністю підприємств.

Еволюція визначень логістичної теорії, які відображені у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених та практиків щодо розуміння сутності логістики як науки і її основних категорій, підтверджує розвиток логістичного вчення, починаючи з появи фрагментів логістики і закінчуючи формуванням глобальних логістичних систем.

Етимологія поняття «логістика» залишається нез'ясованою. Найбільш розповсюдженими є дві версії. За однією з них, воно походить від грецького слова *logistikos* — обчислювати, розмірковувати, за іншою — від французького *loger* — постачати, розквартирувати [4]. Проте зустрічаються і інші варіанти, зокрема, від давньогерманського *laubja* — склад, зберігання [3].

Візантійський імператор Leontos VI (865–912 рр.) називав стратегію, тактику і логістику трьома категоріями військового мистецтва [2]. У тому ж трактуванні термін «логістика» зустрічається в документах Французької королівської армії короля Людовика XIV (1638–1715 рр.). Значний вклад у розвиток військової логістики вніс військовий теоретик і історик Джоміні А. Г. (1779–1869 рр.) [5]. Праці Джоміні А. Г. в кінці XIX століття були видані у США. Там його теоретична спадщина знайшла практичне втілення. До кінця Другої світової війни термін «логістика» трактувався подвійно: як військова логістика, тобто напрямок військової науки, пов'язаний із рухом та постачанням армії; як філософська логістика чи математична логіка — напрямок філософії, пов'язаний з використанням математичного апарату для доказу дедуктивних тверджень.

Можна з упевненістю вказати на те, що теорія логістики в сучасному вигляді сформувалась у США, вирішальний внесок у створення, використання та розвиток якої внесли американські фахівці Р. Баллоу, Е. Барді, Б. Бленчерд, Д. Боуерсокс, Д. Клос, М. Даскін, Н. Гласковські, О. Хіскет, Р. Ірві, Ж. Мажі, Р. Міле, М. Маєрс, Д. Розенфілд, Р. Шапіро та ін.

Узагальнення різних точок зору учених і спеціалістів на етапи розвитку логістики дозволило встановити, що відмінності між ними існують тільки в назвах цих етапів та конкретизації періодів її розвитку.

Період виникнення і кристалізації теорії логістики (десятиріччя з 1956 по 1965 рр.). Поява теорії логістики у цей час обумовлена двома причинами: зростанням продуктивності праці і загостренням конкуренції, які створювали умови для зниження прибутку, і стимулювали пошук резервів зменшення собівартості товарів. Причому, наявність комп'ютерної техніки нового покоління забезпечувала можливість зменшення логістичних витрат. На даному етапі виникли такі чотири логістичні концепції: аналізу загальних витрат; системного підходу; покращення сервісу; уваги до каналів фізичного розподілу.

Період впровадження і експериментальної апробації теорії логістики (п'ятиріччя з 1966 по 1970 рр.). За різними оцінками відділи управління фізичним розподілом були створені у 15–20% американських компаній, що спеціалізувалися на реалізації споживчих товарів щоденного попиту [7]. Провідні американські вчені-економісти та практики відмічали, що централізація управління фізичним розподілом приносить позитивні результати: на 20–50% скорочуються запаси готової продукції, у 2–3 рази зменшується час виконання замовлень, знижуються транспортні витрати [6].

Період зміни пріоритетів теорії логістики (десятиріччя з 1971 по 1979 рр.). Погіршення соціально-економічного стану багатьох країн світу, обумовило пошук нових нетрадиційних рішень, спрямованих на оздоровлення ситуації. Зокрема, увагу економістів знову привернула логістика, але вже у іншому ракурсі. У 1974 р. до поняття «логістика» було внесено додаткове тлумачення: «Відносно логістики промисловості і народного господарства слід детально розглядати не тільки процеси в матеріальних потоках, але й потік інформації від систем «людина-машина» і «машина-машина» для всіх просторово-часових процесів у промисловості, торгівлі та сфері послуг» [1, с.8]. Під впливом економіко-екологічних факторів увага керівників підприємств у сфері логістики змістилася, насамперед, на вирішення проблем постачання, а також скорочення витрат енергоносіїв при транспортуванні і збереженні.

Період значних техніко-технологічних змін логістики (п'ятиріччя з 1980 по 1985 рр.), найбільш значущими з яких є: автомобілізація і модернізація транспорту; поява персональних комп'ютерів; удосконалення засобів зв'язку.

П'ятим етапом еволюції теорії (розпочався у 1986 р. і триває до цього часу) є період подальшої інтеграції логістики, яка щонайменше через п'ять причин пов'язана з використанням логістичних систем, лише у межах яких можливий високий ступінь координації логістичних функцій.

Отже, дослідження еволюції логістичних систем в управлінні економічною діяльністю підприємств дає змогу оцінити основні механізми формування маркетингової логістики. Кожен етап еволюції теорії логістики є відображенням особливостей та напрямів удосконалення логістичних систем і забезпечення конкурентоспроможності підприємств. У процесі своєї еволюції концепції логістики поступово змінювалися, доповнювалися, удосконалювалися, а поряд із цим удосконалювалося саме управління підприємством та його економічною діяльністю.

Список використаних джерел

1. Ветлугин М. Д. Основы логистики производства / М. Д. Ветлугин. — М.: ВИПК, 2001. — 47 с.
2. Пурлик В. М. Рынок инвестиционных товаров и логистика / В. М. Пурлик. — М.: Междунар. ун-т бизнеса и управления, 2007. — 192 с.
3. Broggi M. Logistik — was heisst das eigentlich? // Schweizerische Handelszeitung (SHZ). — 2007. — № 4. — P. 49.
4. Magee J.F., Copacino W.C., Rosenfield D.B. Modern Logistics Management. — New York, 2005. — P. 1–29.
5. Muller E. Logistik fur jedermann // Frauendfeld. — 1984. — №5. — P. 11.
6. International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. — 2002. — Vol. 3, №2. — P. 128.
7. Physical Distribution Management. Special Report. // Business Management. — 2009. — №6. — P. 429

УДК 330.332.1(477)

Т. В. Гончаренко

Донецький державний університет управління (Донецьк)

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Інноваційний розвиток регіонів вирішальною мірою залежить від трьох основних груп факторів: економічних, інституціональних і фінансових. Економічна складова в Україні протягом 2000–2007 рр. може бути оцінена в цілому як сприятлива завдяки стабільному росту економіки,

середньорічні темпи якого становили 7,4%. Але економічне зростання ґрунтувалося не на підвищенні ефективності або конкурентоспроможності української економіки, а на вигідній зовнішньоекономічній кон'юнктурі (насамперед, на підвищенні світового попиту й цін на металургійну та хімічну продукцію), а також на доступності дешевих кредитних ресурсів на світовому ринку капіталу.

Світова криза 2008 р., яка розпочалася як фінансова, переросла у фінансово-економічну, спричинивши інтенсивне виведення коштів інвесторів із сировинних активів, що призвело до падіння світових цін, зокрема на метал, а також до зменшення пропозиції кредитних ресурсів на світових ринках і підвищення процентних ставок. Усе це викликало зменшення припливу іноземної валюти в Україну і призвело до повномасштабної економічної кризи, що супроводжується падінням виробництва, девальвацією гривні, сплеском інфляції, згортанням кредитного ринку й безліччю інших негативних наслідків. Світова економічна криза виявила недоліки, притаманні більшості підприємств України. З одного боку, це низька ефективність виробництва, спричинена високим ступенем фізичного та морального зносу основних фондів, брак нових технологій, унаслідок чого за інноваційністю і технологічним рівнем значна частка товарів українського виробництва суттєво поступається продукції розвинутих країн. Однією з причин такого драматичного впливу кризи на українську економіку також є те, що у попередні, відносно успішні, роки власники підприємств та держава в цілому приділяли недостатньо уваги технічному переозброєнню й інноваційному розвитку виробництва, пошукам нових ринків збуту.

Інституціональні структури регіонального рівня в нашій країні перебувають у стадії становлення. З одного боку, після розпаду Радянського Союзу регіональні органи влади одержали додаткові повноваження й економічні можливості в контексті інноваційного розвитку. З другого боку, у процесі формування регіональних органів влади і самоврядування виникла помітна незбалансованість владних повноважень, загострилися протиріччя між ними.

Окрім загальних інституціональних причин недостатньої інноваційної активності регіонів, необхідно особливо підкреслити слабкість регіонального управління внаслідок дублювання функцій місцевих органів влади й органів самоврядування, використання обома сторонами застарілого менеджменту, відсутність реальних економічних, фінансових та інституціональних важелів і стимулів впливу на інноваційний процес. Друга інституціональна проблема — недосконалість законодавства відносно захисту прав інтелектуальної власності. До того ж венчурний бізнес, кластерні інноваційні системи та пілотні проекти перебувають на первісних стадіях свого розвитку.

Безпосередній вплив на інноваційну активність регіонів України справляють такі фактори, як загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності, внутрішні поточні витрати на наукові й науково-технічні роботи, кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, чисельність фахівців, зайнятих у науковій і науково-технічній сфері, у тому числі вищої кваліфікації, кількість вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації.

Таким чином, можна стверджувати, що означені негативні наслідки призвели до того, що переважна більшість регіонів позбавлена власних коштів для фінансування інновацій, що потребує розробки нової інноваційно-інвестиційної моделі розвитку регіону, яка буде адаптовна до сучасних умов господарювання.

Важливим фактором інноваційно-інвестиційної моделі розвитку є обсяг та якість (критерій ефективності) інвестицій, які мають вирішальне значення на ринку капіталу в інноваційному процесі. На практиці фінансове забезпечення інновацій може здійснюватись за рахунок кількох джерел: бюджетних асигнувань, банківського, приватного, оборотного капіталу фірми тощо. При цьому в інноваційній сфері вирішальну роль відіграють довгострокові та середньострокові інвестиції, оскільки інноваційно-інвестиційний процес є досить тривалим.

Розглянувши складові інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, можна сформулювати поняття інноваційно-інвестиційної сфери, яка являє собою систему взаємодії інвесторів, виробників інноваційної продукції та споживачів.

Важливою особливістю інноваційно-інвестиційної моделі розвитку є розширений характер виробництва. Це пояснюється тим, що інноваційний рівень інвестицій є важливим чинником, що визначає їх обсяг. Нові товари, з більш високими показниками якості, та передові технології стимулюють інвестиції, викликають необхідний підйом, або «хвилю» інвестиційних витрат.

Механізм розширеного відтворення в рамках інноваційно-інвестиційного розвитку економіки представлений на рис. 1.

Таким чином, є всі підстави розглядати інвестиції та інновації як ключові категорії в системі сучасного розширеного відтворення, як взаємопов'язаний інноваційно-інвестиційний процес: без інвестицій неможливі інновації, а інновації є критерієм ефективності інвестицій; інновації, забезпечуючи підвищення ефективності економіки, розширюють джерела інвестицій.

Найбільш важливий висновок цього напрямку полягає в тому, що ефект зростання досягається за умови, коли інвестиції та інновації взаємопов'язані не лише як категорії, а й як корінні

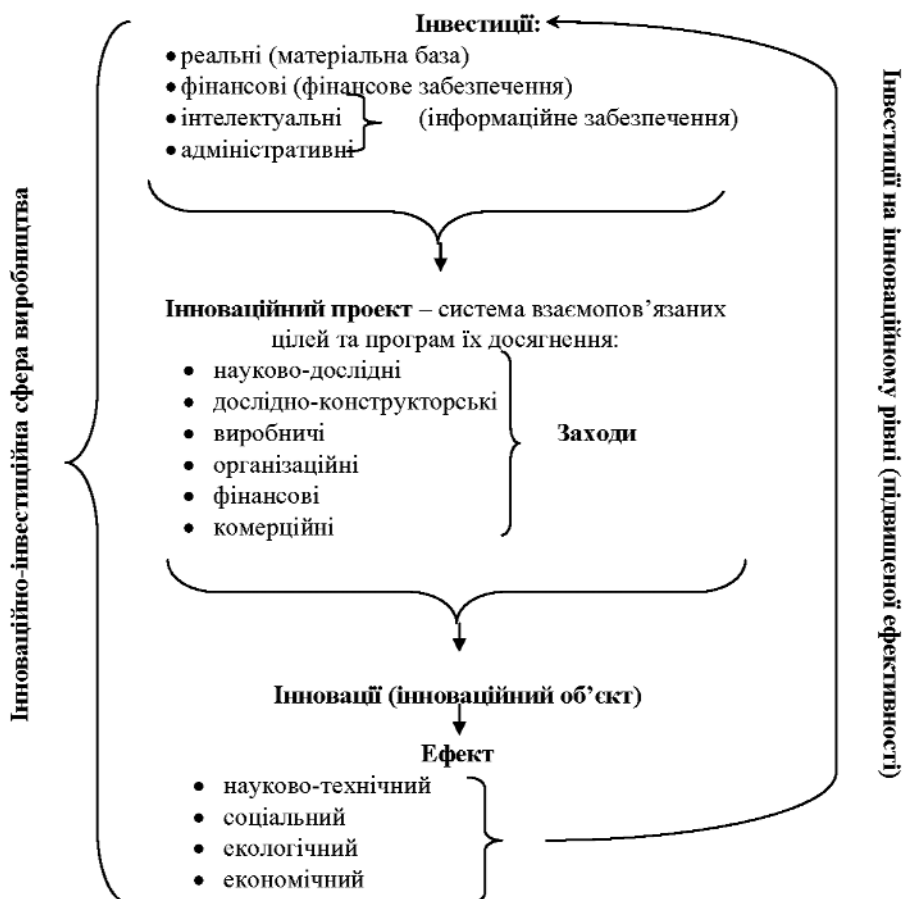


Рис. 1. Механізм розширеного відтворення в рамках інноваційно-інвестиційного розвитку економіки

структурно-функціональні фактори, якість співвідношення яких забезпечить структурні технологічні зміни та формування технологічних укладів.

Якщо структура інвестицій відповідає технологічній структурі виробництва, то тим самим забезпечується розширене відтворення, але в межах існуючої структури виробництва. Для того, щоб здійснити структурні технологічні зміни та забезпечити розвиток внутрішнього ринку високих технологій, необхідно, щоб інвестиції, забезпечуючи удосконалення усіх видів виробництва, пріоритетно зосереджувались на тих виробництвах і в тих галузях, які визначають прогресивний розвиток економіки, тобто поліпшення її структури на новій інноваційній основі. І навпаки, якщо інвестиції спрямовуються переважно у непріоритетні галузеві напрямки, то її структура може погіршуватися. Різні види залежностей між структурою інвестицій і структурою виробництва та технологічними укладами дають можливість моделювати ці процеси, встановлювати найбільш раціональні і ефективні співвідношення між ними [1].

Технологічний уклад характеризується єдиним технічним рівнем складових його виробництв, пов’язаних вертикальними та горизонтальними потоками якісно однорідних ресурсів, які спираються на загальні ресурси кваліфікаційної робочої сили, загальний науково-технічний потенціал і певні технології.

Кожний технологічний уклад є самовідтворюючою цілісністю, унаслідок чого технічний розвиток економіки не може проходити інакше, ніж шляхом послідовної зміни технологічного укладу.

Інноваційний розвиток можна забезпечити, зосереджуючи інвестиції на вищих технологічних укладах. Важливо задіяти механізми інвестування в ті галузі, де забезпечують радикальні нововведення. Стратегія і тактика розвитку останніх має стати складовою інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Глибока внутрішня залежність між інвестиціями та інноваціями полягає і в тому, що вони мають спільне джерело свого зростання — прибуток, частина якого через інвестиційний механізм забезпечує підвищення інноваційного потенціалу підприємств.

Таким чином інноваційно-інвестиційна модель розвитку одночасно є інвестиційною та інноваційною за своїм змістом. Вона покликана забезпечити відповідність між структурою інвестицій і потребами структурних зрушень в економіці регіону, а її реалізація дасть змогу забезпечувати необхідну адекватність і взаємозалежність між інвестиційними процесами та

інноваційним розвитком, ефективно регулювати ці процеси, формувати таку інвестиційну та структурно-інноваційну політику регіону, яка забезпечить структурну перебудову економіки та підвищення ефективності як основи розв'язання складних економічних і соціальних проблем суспільства.

Таким чином, інноваційно-інвестиційна модель розвитку регіону має досить складний, розтягнутий у часі вплив на остаточні показники фінансово-господарської діяльності. На початковому етапі вона відволікає важливі ресурси від поточного виробництва, але згодом призводить до суттєвих позитивних змін у показниках фінансового стану.

Рішення проблеми лежить у площині надання більшої автономії регіональному самоврядуванню, посилення фіскальних повноважень регіонального управління, залучення зовнішніх фінансових джерел. Такі фінансові інструменти, як гранти, позики, акціонерний капітал і непряма підтримка становлять базові елементи регіонального фінансового ланцюжка вартості. Головне — як для публічного, так і для приватного секторів у процесі забезпечення фінансовими ресурсами інноваційного розвитку — це скоординувати свою діяльність таким чином, щоб різні елементи цього ланцюга були взаємозалежними й ефективно взаємодіяли.

Список використаних джерел

1. Осецький В.Л. Інноваційний контекст в умовах сучасної глобалізації / В. Л. Осецький // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності / Збірник наукових праць. — Маріуполь : Приазовський державний технологічний університет, 2008. — С. 75–81.

УДК 338

М. Ф. Гончаренко

*Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины (Донецк)*

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКОВ СБЫТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

У роботі обґрунтовано необхідність аналізу галузевих особливостей ринків збуту промислової продукції підприємств вітчизняного машинобудування. Розглянуто основні особливості ринків збуту промислової продукції.

В условиях развития рыночных отношений коренным образом изменились организационно-экономический механизм и правовые формы взаимодействия хозяйствующих субъектов, являющихся поставщиками и потребителями продукции промышленных предприятий. Негативные последствия рыночных реформ в отечественном промышленном комплексе проявились, прежде всего, в резком снижении объемов машиностроительного производства. Такие негативные тенденции обусловлены общим кризисным состоянием экономики и наличием целого ряда специфических особенностей в организации и управлении потоковыми процессами в сфере производства и коммерческого оборота машиностроительной продукции. В связи с этим возникает необходимость анализа отраслевых особенностей рынков сбыта промышленной продукции для организации эффективного управления производством и системой сбыта готовой продукции предприятий отечественного машиностроения.

Под сбытом следует понимать системную деятельность в сфере товарных отношений, формирующую инфраструктуру рынка, предназначение которой — организация продаж и осуществление в этом направлении процесса проведения товаров от производителя (продавца) к покупателю (потребителю), где основными целями ставятся наиболее полное удовлетворение потребителей и обеспечение прибыли изготовителей продукции (участников товарного обмена). Сбыт представляет собой суть рынка, является товарным фундаментом обмена и реализует обращение продукции [1].

Ф. Котлером в [2] дано классическое определение понятия «рынок»: «это совокупность существующих и потенциальных покупателей товара». В свою очередь «рынок товаров промышленного назначения» в [2] определяется как «совокупность лиц и организаций, закупающих товары и услуги, которые используются при производстве других товаров или услуг, продаваемых, сдаваемых в аренду или поставляемых другим потребителям».

Рынок товаров промышленного назначения обладает рядом особенностей, которые резко отличают его от рынков товаров широкого потребления. Наиболее важным отличием промышленного рынка от потребительского является тот факт, что на промышленном рынке действуют компании и организации, которые в разных сделках выступают в разном качестве — могут быть

и продавцами, и покупателями, и партнерами. Это обеспечивает их активную позицию по отношению к выбору партнера по сделке. Обе части промышленного рынка — покупающие и продающие фирмы — одинаково активны в выборе контрапартнеров, они проводят анализ и оценку потенциальных поставщиков, тратят значительные ресурсы на принятие решения о совершении сделки, подписывают договоры и контракты и т.п.

Кроме того, из-за постоянной функциональной зависимости в товарах, запасных частях, других материальных ресурсах и обслуживании деятели промышленного рынка находятся в комплексной взаимозависимости друг от друга, что значительно сужает возможности выбора и перемены поставщика. Вследствие этого промышленные покупатели несвободны в выборе партнера. Особенно сильно эта зависимость проявляется на сырьевых рынках, добыча ресурсов на которых ограничена.

На промышленном рынке вследствие гораздо меньшего количества покупателей по сравнению с потребительским, продающие фирмы рассматривают каждого конкретного покупателя в отдельности, особенно, если он крупный. И такие предметы сделки как цена, качество, условия поставки и оплаты — являются объектом переговоров и подписания контракта с каждым конкретным покупателем. Практически все компании-продавцы имеют специально разработанную систему скидок на продаваемую продукцию: различные покупатели в зависимости от объема закупки и других деталей соглашения получают продукцию по разным ценам, а также с различными условиями доставки и оплаты. Кроме этого, продавцы стараются удовлетворять любые пожелания своих постоянных клиентов — возможно специально для постоянного крупного покупателя произвести модификацию своего товара, либо изменить упаковку (ввести надпись и инструкцию на русском языке) и т.п.

В [2] отмечено, что на рынках товаров промышленного потребления как правило небольшое количество крупных покупателей, которые сконцентрированы географически. Кроме того, спрос на товары промышленного назначения определяется спросом на товары широкого потребления. Спрос на товары промышленного назначения неэластичен, т.е. изменение цен не влечет за собой сильных колебаний общего спроса.

Кроме того, в [2] выделено, что промышленные продавцы и покупатели обладают высокими профессиональными навыками в области продукции, которую продают или покупают, а также навыками коммерческой работы.

Таким образом, учет особенностей промышленных рынков в процессе организации производства и системы сбыта позволит эффективно управлять соответствующими системами предприятий отечественного машиностроения.

Список использованных источников

1. Севиян А. М. Исследование экономической сущности сбытовой деятельности на промышленном предприятии / А. М. Севиян // Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/download/66337563.pdf>
2. Котлер Ф. Основы маркетинга Краткий курс Пер с англ — М. : Издательский дом «Вильямс», 2007 — 656 с., С. 27.

УДК 332.122

В. В. Малесик

Ужгородський національний університет (Ужгород)

РЕГІОНАЛЬНА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНУ

У роботі розглянуто переваги регіональної кластеризації як механізму підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів регіону; поглиблено науково-методичні підходи до оцінки виробничих кластерів на регіональному ринку, виділені найбільш перспективні напрями кластеризації на регіональному рівні.

Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів та прискорення інноваційної діяльності.

Виробничий кластер — це група економічно пов'язаних фірм, інших юридичних осіб та інститутів, що знаходяться у територіальній близькості. Завдяки такому неформальному об'єднанню всі його учасники отримують ряд виробничих переваг. В останні роки «кластерні стратегії» економічного розвитку набули широкої популярності у більшості країн світу незалежно від їх політичного устрою. Не виключенням є й Україна, де за останнє десятиріччя інтерес до цієї моделі соціально-економічного розвитку незмірно збільшився. [5, с. 98]

Поняття «виробничий кластер» виступає скоріше як широка концепція, ніж як точний термін, який визначає специфічного учасника ринкових відносин. Кластер — це новий ефективний спосіб і система взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників виробничого процесу заради отримання кожним із них сукупного синергетичного комерційного результату.

Однією з ключових проблем освоєння кластерної моделі є визначення і виділення із багатьох різновидів кластерних зв'язків конкретної схеми виробничих відносин даного мережевого утворення, включаючи територіальну близькість, соціальні відмінності, особливості технології, напрями виробничих потоків та ін. Саме ступінь близькості членів кластеру за переліченими складниками визначає міцність і ефективність мотивованого функціонування даної конкретної кластерної виробничої системи. Кластеризація — це реальне втілення передбаченого логікою переконання в тому, що об'єднання зусиль близьких за вищевказаними ознаками виробництв надає їм перевагу над тими бізнес-структурами, які працюють відокремлено. Найбільш чітка характеристика кластера виявляється на фоні місцевих відносин «покупець–постачальник». Більшість фірм купує сировину, компоненти, послуги у інших місцевих фірм. Мати спільну мережу постачальників і покупців — це велика перевага для фірм-учасниць в подібних місцевостях.

Суттєвою частиною кластерних взаємозв'язків є діяльність сформованого кластером „ланцюжка доданої вартості». Її функціонування дозволяє переконатися у тому, що конкурентні переваги фірм залежать від активності їх діяльності, починаючи від розробки проекту, закупки матеріалів, виготовлення продукції і, нарешті, логістики їх продажу та обслуговування. Оскільки велика кількість перелічених операцій потребує широкої взаємодії між фірмами-постачальниками, професіональними сервісними фірмами, дистриб'юторами, покупцями та іншими структурами — географічне розташування компаній є дуже важливим чинником для кожної ланки ланцюжка доданої вартості і для всіх стратегій розвитку. Прикладом цього може слугувати розвиток керамічного кластера в м. Слов'янску Донецької області, гранітного кластера в Житомирській області, будівельного кластера в Хмельницькій області, а також деревообробного кластера в с. Рокитне Рівненської області. Важливість прямих зв'язків «Покупець–Постачальник» ще більше зростає у випадку переходу від вертикальної інтеграції, коли одна ключова компанія сама виконує всі фінішні етапи виробничого процесу, до горизонтальної інтеграції, коли кожна компанія спеціалізується на окремих операціях спільного виробничого процесу та координує свою діяльність з роботою інших фірм-учасниць. Кластери виконують роль конструктивних блоків у продуктивній, інноваційній економіці.

У широкому розумінні, кластер, як агломерація фірм та їхніх постачальників, дозволяє створити локально-сконцентровані ринки праці. Кластеризація фірм в регіонах дозволяє посилювати процеси спеціалізації і розподілу праці між фірмами, пропонуючи їм більш широкий масштаб операцій. Залучаючи покупців і продавців до системної взаємодії, вдається знизити вартість одиниці продукції, виготовленої завдяки спільній діяльності. Виникає також можливість знизити вартість одиниці технічної послуги, наданої членам кластеру. Працюючи у тісній близькості одна з іншою, фірми можуть пропонувати і проводити субконтрактацію (навіть із залученням конкурентів!!) за замовленнями, виконання яких ускладнюється через відсутність потужностей.

Кластери можуть охоплювати як невелику (10–15 компаній), так і значну кількість підприємств та структур (6–7 тисяч компаній, як, скажімо, в Індії чи в Китаї), а також можуть формуватися як з крупних, так і з малих фірм в різноманітних видах об'єднань і співвідношень. Кластером вважають як географічну концентрацію компаній, що працюють в окремому виді бізнесу, так і конгломерацію великих і малих фірм, частина яких може бути власністю іноземців. Кластери з'являються як в традиційних галузях, так і в high-tech напрямках, як у виробничо-комерційному сегменті або в секторі послуг, так і в соціальних сферах.

Нерідко центром формування кластерів виступають університети або групи науково-дослідницьких структур і проектних установ. Формування кластерів можливе як в умовах великомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Кластери формуються не тільки в умовах промислово розвинутих держав, але і в тих країнах, які ще розвиваються. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях. Такий широкий діапазон форм і видів кластерних структур безперечно утворює значні труднощі при формуванні кластерів, потребує проведення в цій сфері глибокої дослідницької роботи. Кластери, як вид складної

багатоцентрової організації, сьогодні, в епоху глобалізації, являє собою типову ринкову структуру. Кластер в сучасній економіці — це більше ніж ланка окремої галузі промисловості, яка випускає окремий вид продукції. Кластери дозволяють:

- посилювати процеси спеціалізації і розподіл праці між компаніями;
- ширше приваблювати клієнтуру, створюючи тісну взаємодію покупців і продавців;
- знижувати вартість одиниці технічної послуги і продукції, яка виготовлюється на основі спільної діяльності;
- посилювати міжфірмені потоки ідей і інформації;
- підвищувати інноваційність виробництва;
- створювати нові робочі місця;
- ефективніше використовувати місцеві природні ресурси;
- створювати здоровий соціальний капітал (все здійснюється на взаємній довірі), забезпечуючи соціальну справедливість;
- забезпечувати баланс ринкової ефективності і соціальної гармонії.

Всі, хто опікуються підприємництвом в Україні, усвідомлюють, як багато перепон утворюється на шляху до успіху в цій складній справі. Кластерна модель виробництва дає можливість швидко подолати більшість таких перепон. Спеціалісти вважають, що переваги кластерів можна розділити на «жорсткі» і «м'які». Більш ефективні бізнес-транзакції, більш сприятливі інвестиції, зменшені витрати на закупівлю матеріалів, послуг та інші показники, які визначають прибуток і створюють робочі місця, — відносять до «жорстких» переваг кластерів. «М'які» переваги кластерів виходять із їхньої орієнтації на організацію процесів навчання, бенчмаркінгу, обміну досвідом, який поширює знання серед учасників кластеру і породжує інновації, імітацію та удосконалення виробництва. У багатьох випадках «м'які» переваги кластеризації виступають як непомітний і неловимий актив, який лише посередньо трансформується в баланс прибутків і збитків. Практика свідчить про те, що «м'які» переваги потенційно справляють на багато більший вплив на результати діяльності кластеру, ніж ефект дії «жорстких» переваг.

Наведена вище аргументація і здійснені протягом понад десяти останніх років спроби впровадження перших виробничих систем на основі кластерної моделі в різних регіонах України підтверджують перспективність та ефективність руху в цьому напрямі [1, с. 19].

Найбільші перспективи мають потенційні кластери молокопереробного, м'ясного напрямку, консервної (овочі, фрукти), зернової, олійної продукції. Великий потенціал також мають цукровий та кондитерський кластери; будівельні кластери на основі існуючої місцевої сировинної бази, збереженої виробничої інфраструктури та кадрів; транспортного машинобудування; швейний, взуттєвий та текстильний кластери; туристично-рекреаційні кластери формуються в районах, які мають чудові історико-архітектурні та природні пам'ятки, сприятливу екологію, унікальну мінеральну воду; кластери приладобудування та high-tech технологій мають підстави формуватись дякуючи наявності потужної виробничої бази колишніх оборонних підприємств та інших об'єднань.

Попри проблеми й труднощі, які переживає Україна в останні роки, процес кластеризації тут залишається досить динамічним, дає надію на успіх. Аналізуючи сценарій процесу кластеризації в Україні за останнє десятиріччя, слід враховувати, що цей важливий компонент соціально-економічного розвитку країни відбувається за рамками Державного бюджету України. В той же час світова практика свідчить про те, що державна підтримка кластерних ініціатив, особливо на стартовому етапі формування кластерів, дає великий економічний ефект і швидко окупність державних витрат. Немає сумніву в тому, що при підтримці влади і належному фінансовому забезпеченні, розвиток інноваційних кластерів в Україні набуде нового прискорення. В число регіонів, що змогли досягти успіхів у формуванні кластерних об'єднань, крім Хмельницької області, слід віднести також АР Крим і Севастополь, Івано-Франківську, Рівненську, Полтавську, Сумську, Харківську, Херсонську, Одеську і Миколаївську області.

Накопичений досвід свідчить також про те, що конкурентоспроможність — це не статична властивість регіону чи галузі, а динамічний процес реалізації зусиль заради високої продуктивності шляхом ефективного використання інтелектуальних, природних і технологічних ресурсів території, регіону і їх виробничих кластерів.

Список використаних джерел

1. Безвужко Є. Кластери та їх роль у відродженні економіки Поділля / Є. Безвужко // Перспективні дослідження. — 1999. — № 2. — С. 17–23.
2. Беленький П. Ю. Дослідження проблеми конкурентоспроможності / П. Ю. Беленький // Вісн. НАН України. — 2007. — № 5. — С. 9–18.
3. Ватаманюк З. Г. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / З. Г. Ватаманюк, С. М. Панчишин, С. К. Реверчук ін. Навч. посібник. за ред. Ватаманюка З. Г., Панчишина С. М. — К.: Альтернативи, 2005. — 606 с.

4. Кожевнікова В. Д. Конкурентоспроможність економіки регіону / В. Д. Кожевнікова // Вісник Львівської комерційної академії. — Серія економічна, випуск 7. — Львів : Коопосвіта, 2005. — С. 58–63.
5. Мингалев Ж., Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалев, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 5. — С. 97–101.
6. Прокопович-Павлюк І. В. Суть та значення конкуренції та конкурентоспроможності регіону / І. В. Прокопович-Павлюк // Економічна система України. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. — Львів, 21–22 жовтня 2005р. — С. 288–289.
7. Титаренко Л. М. Інноваційні фактори конкурентоспроможності національної економіки та регіонів Л. М. Титаренко, Т. Б. Титаренко // Економіка і регіон. — № 2(3). — С. 32–35.

УДК 004.9

О. І. Цмоць

Національний університет «Львівська політехніка» (Львів)

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ПРІ СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В роботі розглянуто проблеми стратегічного управління підприємством у умовах невизначеності та зростання рівня нестабільності зовнішнього середовища. Запропоновано практичні засоби, що забезпечують підприємству завчасне нарощування запасу гнучкості при прийнятті превентивних заходів у відповідь на потенційні можливості чи загрози.

На сьогоднішній день економіка України вступила в складний етап свого розвитку, який пов'язаний із світовою фінансовою кризою. На підприємствах відчувається нестача грошових ресурсів, зростає прострочення кредиторської заборгованості заборгованість та зменшується продаж готової продукції. Найхарактернішою рисою функціонування підприємств у таких умовах стало збільшення прихованих обставин, настання яких може призвести до необхідності ухвалення рішень в умовах стратегічних несподіванок. З метою своєчасної ідентифікації чинників, які сигналізують про той чи інший напрям розвитку окремих показників діяльності підприємства та вжиття превентивних заходів при стратегічному управлінні підприємством в режимі реального часу доцільно використовувати системи раннього попередження (СРП). Такі системи є особливими інформаційними системами, за допомогою яких керівництво отримує інформацію про нові можливості чи потенційні небезпеки, що надходять із зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на ранніх етапах їх виникнення [1, с. 120].

Ідеологія використання інформаційних СРП в стратегічному менеджменті ґрунтується на припущенні про те, що будь які несприятливі явища або перспектива росту можливостей виникають не раптово, а зумовлюються появою сигналів-провісників або «слабких сигналів». Слабкі сигнали це ранні і неточні ознаки настання важливих подій, які з часом стають більш достовірним та перетворюються на сильні сигнали. Концепція використання інформаційних СРП орієнтована на роботу в умовах зростання невизначеності, неможливості точного прогнозування певних подій, неповної чи недостовірної інформації та передбачає виявлення додаткових шансів, нарощування запасу гнучкості, збільшення часового ресурсу на прийняття і реалізацію відповідних мір на загрози, які насуваються [2, с. 320].

Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства, в яких виникають загрози або потенційні можливості, є динамічним, оскільки вони змінюються та піддаються впливам в залежності від подій, що відбуваються. Існує взаємозв'язок між внутрішніми та зовнішніми факторами, які неможна розглядати ізольовано один від одного. В значній мірі внутрішні фактори, які негативно діють на підприємство, викликані саме зовнішніми причинами — політичною чи економічною нестабільністю, інфляцією та розрегулюванням фінансових механізмів. В свою чергу на зовнішні фактори впливають внутрішні (сплата податків), які забезпечують здійснення соціальних програм і підвищення добробуту населення. Необхідно відмітити, що вплив внутрішніх факторів на зовнішні є досить обмежений. Об'єктивно раннє виявлення тенденцій змін факторів впливу оточуючого середовища поєднує їх вимірювання, яке змінюється в часі, з аналізом того, наскільки ці значення відповідають початку певної нової тенденції або залишаються в рамках існуючої тенденції, типу поведінки [3, с. 268].

Для комплексного оцінювання впливу оточуючого середовища на стан підприємства запропоновано використовувати узагальнений інтегральний показник впливу, який враховує ієрархічну взаємодію та взаємозалежність всіх груп і факторів впливів на підприємство. Якщо

досліджуване підприємство перебуває у відносно стійкому стані (близькому до рівноважного), тоді відхилення узагальненого інтегрального показника впливу на підприємство від базового значення може слугувати критерієм початку нової тенденції. Виявлення тенденцій змін факторів впливу оточуючого середовища на підприємство здійснюється шляхом порівняння поточного значення узагальненого інтегрального показника впливу на підприємство із значеннями прогнозу. На основі даного порівняння робиться висновок про виявлення слабких сигналів в інформаційній СРП [4, с. 58–75]. Схема послідовності дій, що забезпечує роботу інформаційної систем раннього попередження на основі виявлення слабких сигналів, наведена на рис. 1.

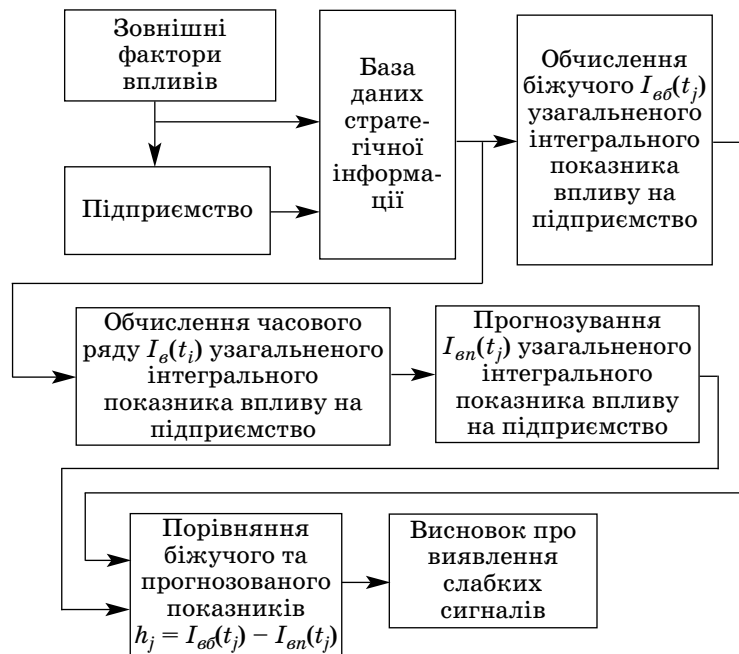


Рис 1. Схема виявлення слабких в інформаційній системі раннього попередження

Розробку СРП запропоновано здійснювати на основі інтегрованого підходу, який охоплює інформаційні технології, методи та засоби аналітичної обробки даних, моделювання, прогнозування та прийняття рішень і ґрунтується на таких принципах побудови: системності, змінного складу обладнання, модульності, відкритості, сумісності та використання комплексу базових проектних рішень. Однією із вимог до СРП є змінний склад засобів, що передбачає наявність ядра і змінних модулів, за допомогою яких ядро адаптується до вимог конкретного застосування [5, с. 25].

Нестабільність середовища функціонування підприємства та передбачуваність розвитку процесів є визначальними у виборі методів та механізмів управління підприємствами. Складність та швидкодія прийняття управлінських рішень повинні відповідати складності та швидкодії змін у зовнішньому середовищі. Важливим інструментом в стратегічному управлінні сучасним підприємствами є інформаційна СРП, що забезпечує нарощування запасу гнучкості для усунення небезпек на ранніх етапах їх виникнення та збільшення часового ресурсу при прийнятті та реалізації адекватних і ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Батюк А. Є. Інформаційні системи в менеджменті. / А. Є. Батюк / «Інтелект-Захід» 2004. — 120 с.
2. Н. Igor Ansoff. Strategic management, 1989 — 320 с.
3. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О. О. Терещенко: Монографія. — КНЕУ, 2004. — 268 с.
4. Рогальский Ф. Б. Математические методы анализа экономических систем / Ф. Б. Рогальский, Я. Е. Курилович, А. А. Цокоренко. Книга 1. Методы и алгоритмы решения трудноформализуемых задач. / Наукова думка, 2001. — 58 с.
5. Hunek J. K. Systemy wczesnego ostrzegania. / Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006. — S. 25.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРИ ЖКГ

У роботі розглянуто теоретичні та практичні аспекти функціонування інституційної бази антикризового управління розвитком житлово-комунального господарства України.

Антикризове управління та удосконалення його інституційного забезпечення в сучасних економічних умовах вкрай необхідне, особливо це стосується житлово-комунального господарства (ЖКГ), яке перебуває у кризовому стані. В цілому, удосконалення інституційного забезпечення антикризового управління розвитком сфери послуг доцільно здійснювати у таких напрямках:

- визначення функцій та відповідальності центральних, місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування щодо виконання програм забезпечення населення житлом, модернізації житлово-комунальної інфраструктури, здійснення державного регулювання;
- розмежування функцій управління та державного регулювання у житлово-комунальній сфері, посилення ролі центрального органу виконавчої влади з питань ЖКГ щодо здійснення стратегічного управління галуззю;
- удосконалення ліцензійної політики у сфері тепло-, водопостачання та водовідведення з метою посилення відповідальності суб'єктів, які провадять діяльність у зазначеній сфері;
- розмежування монопольного і конкурентного ринків у сфері житлово-комунальних послуг;
- посилення впливу мешканців будинків на умови свого проживання та якість обслуговування житла шляхом стимулювання створення ОСББ;
- сприяння створенню системи управителів на ринку житлових послуг.

Першочергового удосконалення потребує інституційно-законодавча база антикризового управління розвитком житлово-комунального господарства, яке доцільно здійснювати у наступних напрямках:

- розроблення проектів нормативно-правових актів з питань регулювання відносин у сфері житлово-комунального господарства;
- створення нормативно-правової бази, необхідної для впровадження нового ефективного механізму фінансування розвитку галузі та визначення стратегічно важливих напрямів співпраці з міжнародними фінансовими інституціями та донорськими організаціями;
- гармонізації національних стандартів та нормативних актів у сфері ЖКГ з директивами та стандартами Європейського Союзу;
- збереження і розвиток наукового, науково-технічного потенціалу, модернізація науково-технічної бази та систематизація наукової інформації;
- проведення науково-технічних досліджень з питань тарифної політики, визначення економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з виробництвом (наданням) житлово-комунальних послуг, фінансово-економічної діяльності житлово-комунальних підприємств, експлуатації та технічного обслуговування об'єктів ЖКГ, міського електротранспорту, благоустрою населених пунктів;
- розроблення та впровадження новітніх технологій і обладнання, необхідних для технічного переоснащення підприємств житлово-комунального господарства та скорочення питомих витрат енергетичних і матеріальних ресурсів;
- проведення прогнозно-аналітичних розрахунків для визначення потреб населення у житлі та об'єктах житлово-комунальної інфраструктури на середньо- та довгострокову перспективу;
- розвиток державного регулювання на ринку природних монополій та конкурентному ринку у сфері ЖКГ (тарифоутворення, ліцензування, контроль за ліцензованою діяльністю, забезпечення недискримінаційного доступу до послуг);
- удосконалення методологічних засад моніторингу стану галузі (статистичні спостереження, вивчення громадської думки, експертна оцінка);
- формування законодавчої бази щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії та видів палива;
- розроблення та забезпечення виконання програм стимулювання економного використання споживачами питної води і теплової енергії.

В рамках удосконалення інституційного забезпечення антикризового управління розвитком сфери ЖКГ, слід вказати на те, що безумовно, повинно стати інституціональне регулювання з боку інституцій ринкової інфраструктури. У складі підсистеми інституціонального регулювання галузі ЖКГ і розвитку сфери послуг доцільно виділити такі функціональні елементи, як:

фінансове регулювання діяльності підприємств ЖКГ, страхування державної підприємницької діяльності у галузі ЖКГ; аудиторська діяльність, грошово-кредитне регулювання галузі ЖКГ, матеріально-технічне забезпечення роботи підприємств різних галузей ЖКГ, контроль з боку інституцій ринкової інфраструктури. Структуризація вказаних елементів за використовуваними засобами дозволяє репрезентувати пропоновану підсистему інституціонального регулювання галузі ЖКГ і розвитку сфери послуг наступним чином (табл. 1).

Відображаючись у діях інституцій ринкової інфраструктури, інституціональне регулювання ЖКГ і розвитку сфери послуг дасть можливість сформувати механізм регулювання житлово-комунального господарства як з боку суб'єктів господарювання, так і з боку інституцій ринкової інфраструктури, що сприятиме підвищенню ефективності їх діяльності.

Суб'єкти інституціонального регулювання галузі ЖКГ і розвитку сфери послуг з боку інституцій ринкової інфраструктури репрезентовані банківськими установами, страховими і аудиторськими організаціями.

Потреба розвитку підсистеми інституціонального регулювання галузі житлово-комунального господарства і розвитку сфери послуг з боку інституцій ринкової інфраструктури пов'язана з виконанням суб'єктами ринку функцій з регулювання галузі житлово-комунального господарства, для здійснення яких повинні бути сформовані матеріально-технічні умови, інформаційно-комунікативне забезпечення тощо.

Таблиця 1

Елементи і засоби підсистеми інституціонального регулювання галузі ЖКГ і розвитку сфери послуг з боку інституцій ринкової інфраструктури¹

№	Елементи	Засоби
1	Фінансове регулювання діяльності підприємств ЖКГ	фінансові надходження підприємствам ЖКГ з інвестиційних та інноваційних фондів
2	Страхування державної підприємницької діяльності у галузі ЖКГ	страхові договори підприємств ЖКГ і споживачів послуг ЖКГ, страхові зобов'язання, страхові компенсації (відшкодування), страхові фонди
3	Аудиторська діяльність	аудит діяльності підприємств ЖКГ, визначення ризику інвестиційних проектів у галузі ЖКГ
4	Контроль з боку інституцій ринкової інфраструктури	контроль банківськими установами цільового використання фінансових ресурсів, наданих підприємствам галузей ЖКГ
5	Грошово-кредитне регулювання	кредити банків на здійснення капіталовкладень у основні фонди підприємств галузей ЖКГ
6	Матеріально-технічне забезпечення роботи підприємств ЖКГ	виробництво для підприємств галузей житлово-комунального господарства основних фондів

¹Примітка. Складено самостійно за [3].

Зазначимо, що в Україні в умовах розвитку ринкової економіки, регулюючий вплив на галузь житлово-комунального господарства і розвиток сфери послуг з боку інституцій ринкової інфраструктури, які в зараз знаходяться в процесі становлення, збільшуватиметься.

Список використаних джерел

1. Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки. — Офіційний вісник України. — 2004. — № 30. — С. 16–40. — (Закон України)
2. Про стан житлово-комунального господарства України та основні напрямки його реформування: за станом на 16.12.2006 № 1093/2006 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.uazakon.com> — (Рішення Ради національної безпеки і оборони)
3. Мельник А.Ф. Організаційно-економічний механізм розвитку територіального комплексу послуг: монографія / А.Ф. Мельник. — Т.: «Збруч», — 1997. — 250 с.

КОНТРОЛЬ ЗА ЗМІНОЮ ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОБНИЦТВА

В роботі розглянуто підходи до реалізації контролю за зміною технологій виробництва промислового підприємства на основі визначення технологічної межі діючих або нових проектів технологічного розвитку виробництва.

Технологічний розвиток виробництва підприємства в загальному розумінні є безперервним та багато складальним процесом, характер якого, в першу чергу, визначається швидкістю та динамікою впровадження нових технологій. Актуальним є вирішення завдання визначення моменту впровадження (або ні) наступної вдосконаленої або нової технології виробництва.

Здійснення підприємством технологічного розвитку виробництва обумовлює реалізацію контролю за процесом заміщення технологій (технологічний перехід). При цьому техніко-технологічний потенціал нового проекту та часовий резерв його конкурентоздатного розвитку визначається порівнянням його технологічної межі з межею технології, що діє. Різниця цих технологічних границь в самому загальному вигляді слугує кількісною мірою даного технологічного переходу. Якщо ці межі порівняно близькі, то достатньо ймовірно, що скоро наступить новий технологічний перехід. Якщо вони не близькі (хоча б в порівнянні з різницею попередніх технологічних границь) то можна передбачити, що новий проект технологічного розвитку виробництва знаходиться досить далеко від своїх граничних можливостей, а якщо це так, то функціонуючим в даній галузі підприємствам немає необхідності терміново здійснювати черговий технологічний перехід (заміщення однієї технології іншою) [2].

Технологічний розвиток виробництва підприємства в самому загальному, приблизному вигляді описується логістичною кривою, яка визначається диференціальним рівнянням:

$$\frac{dy}{dt} = \alpha(y - k_1)(k_2 - y) \quad (1)$$

де t — час (сукупні витрати);

$y(t)$ — економічно значимий результат, який досягається даним проектом технологічного розвитку;

k_1 та k_2 — позитивні константи, що обмежують (відповідно зверху та знизу) економічно значимий результат реалізації даної технології;

k_1 — нижня границя $y(t)$, що виражає вихідні, стартові, гранично низькі можливості технології виробництва;

k_2 — економічна границя, що характеризує гранично високі можливості технології виробництва.

Зі збільшенням витрат (в якій формі вони б не вимірювались) на освоєння та вдосконалення даного проекту технологічного розвитку його економічно значимий результат може лише збільшуватися, тому $y(t)$ представляє собою функцію, що монотонно збільшується на всій області її визначення. Той факт, що перша похідна (швидкість росту) величини y , згідно з рівнянням (1), прямо пропорційна відриву цієї величини від її стартових можливостей, значить, що $y(t)$ збільшується тим швидше, чим є більше цей відрив. З іншого боку, пропорційність першої похідної значенню $(k_2 - y)$ означає зменшення зростання величини $y(t)$ по мірі приближення її до своєї економічної границі [3].

Логістична (S -образна) крива, що описує технологічний розвиток виробництва підприємства (рис. 1), може розглядатися як модель динаміки різних кумулятивних величин. Можна сказати, що диференціальне рівняння (1) є кількісним виразом дії закону взаємного переходу кількісних та якісних змін застосовується до кумулятивних процесів.

Найбільш важка задача, яка виникає в реалізації контролю за технологічним переходом підприємства, полягає в тому, що необхідно заздалегідь оцінити техніко-технологічну границю нового проекту технологічного розвитку виробництва. Практика свідчить, що рішення даного завдання під силу лише професіоналам високого класу, що глибоко розуміють не лише область технології, до якої відноситься дана технологічна заміна, але і загальні закономірності технологічного розвитку виробництва.

Процес переходу від однієї технології виробництва до іншої може відбуватися більш-менш швидко. В залежності від цього будь-який процес впровадження нової технології характеризується більш або менш тривалим періодом технологічного розриву, тобто відсутність ведучого проекту технологічного розвитку виробництва підприємства, коли приреченість старої технології та її невідповідність умовам виробництва вже очевидні.

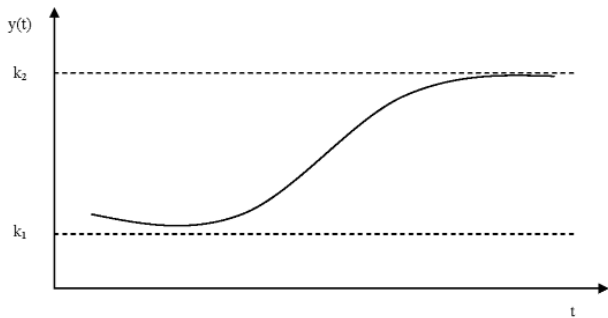


Рис. 1. Загальна графічна схема представлення кривої технологічного розвитку виробництва підприємства

В цілому, перехід підприємства від однієї технології виробництва до іншої здійснюється по закону, який математично описується узагальненою логістичною кривою. Ця функція задовольняє диференційному рівнянню:

$$\frac{dy}{dt} = f(t)(y - k_1)(k_2 - y) \quad (2)$$

при фіксованих константах k_1 та k_2 ($k_2 > k_1 > 0$), які виражають границі технології, так, що при всіх t $k_1 < y(t) < k_2$.

Рішенням даного рівняння слугує функція:

$$y(t) = k_1 + \frac{(k_2 - k_1)\Theta(t)}{\Theta(t) + b} \quad (3)$$

при вільному $b > 0$, де:

$$\Theta(t) = \exp \left[(k_2 - k_1) \int_{t_0}^t f(w) dw \right] \quad (4)$$

В розглянутій моделі час спливає не лінійно, а в деякому сенсі пропорційно функції $f(t)$. Простіший випадок $f(t) = const$ приводить до моделі здвигу Фішера-Прая, яка вперше була розглянута М. Д. Кондратьєвим в 1934 р. [1]. Чим менше функція $f(t)$ відповідає константі, тим більш нелінійно розвиваються дії, які описуються даною моделлю.

Контроль за ефективним управлінням життєвими циклами проектів технологічного розвитку виробництва передбачає розуміння характеру та логіки дії технологічного типу жорсткості, а також знання (хоча б приблизне) техніко-технологічних границь нової технології. В даному випадку саме знання границь дає ключ до достовірних оцінок ймовірного часу запізнювання t , що є досить важливим для правильного вибору моменту виходу на ринок з принципово новою продукцією, конструктивна новизна якої заснована на застосуванні нової технології.

Список використаних джерел

1. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. — М. : Экономика, 1989. — 525 с.
2. Повышение эффективности производства: в 3 т. / Т. 3. : Использование производственных ресурсов предприятия / Н. Г. Чумаченко, В. М. Дегтярева, Я. Г. Берсуцкий и др. / АН УССР. Ин-т экономики пром-сти. — К. : Наук. думка, 1990. — 248 с.
3. Єременко В. В. Концепція формування стратегії інноваційно-технологічного розвитку машинобудівного підприємства / В. В. Єременко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 5. — Т. 2. — С. 243–247.

УДК 658:330.131.7

Н. А. Сирочук

Рівненська філія ПВНЗ «Європейський університет» (Рівне)

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі розкрито зміст основних категорій аналізу і оцінки економічного ризику та послідовність їх здійснення, узагальнено і систематизовано методи аналізу, визначено відмінності між поняттями «аналіз» і «оцінка».

Існування політичної і економічної нестабільності, значний рівень невизначеності щодо умов господарювання зумовлює виникнення різноманітних ризиків. Дослідження підходів до

аналізу і оцінки економічного ризику підприємства сприятиме швидшій адаптації підприємств до ризикових ситуацій та вибору більш ефективних стратегій поведінки.

В аналізі економічного ризику виділяють якісний і кількісний аналізи ризику. Якісний аналіз передбачає виявлення можливих видів ризику, загроз, які вони становлять, а також визначення факторів ризику, що чинять вплив на результати прийнятих рішень і виконуваних робіт [4, с. 31]. Пропонуємо наступний алгоритм здійснення якісного аналізу ризику (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм здійснення якісного аналізу ризику

Кількісний аналіз передбачає чисельне визначення розмірів окремих ризиків і ризику конкретного виду діяльності в цілому [4, с. 35; 1, с. 45]. Найбільш поширеними методами кількісного аналізу ризику є статистичний, метод експертних оцінок та аналітичний. Вони розглядаються багатьма авторами, такими як В. В. Вітлінський та П. І. Верченко [2, с. 31–32], Л. І. Донець [1, с. 64], С. М. Ілляшенко [4, с. 44], А. В. Шегда, М. В. Голованенко [5, с. 113], І. Ю. Івченко [3, с. 119].

Пропонуємо зведену таблицю методів кількісного аналізу ризику (табл. 1).

Таблиця 1

Методи кількісного аналізу ризику

Назва методу	Характеристика
Експертних оцінок	Оцінка ризику виконується на основі суб'єктивних думок експертів — фахівців у конкретній галузі діяльності [4, с. 66].
Аналітичний	Якісне вивчення рівня ризику на основі кількісної оцінки фінансових наслідків ризикової ситуації [1, с. 63]
Статистичний	Аналіз коливань оціночного показника, який характеризує результативність дій підприємства за певний час [4, с. 44]
Метод дерева рішень	Графічне зображення послідовності рішень і станів середовища з указівкою ймовірностей і виграшів [3, с. 112].
Метод аналогій	Використання даних про вплив несприятливих чинників ризику близьких до раніше виконуваних проектів [2, с. 32].
Нормативний	Використання системи фінансових коефіцієнтів [4, с. 64]
Інтегральне оцінювання ризику	Одержання із сукупності головних подій деяких кількісних параметрів, що можуть схарактеризувати розглянутий ризик у цілому [1, с. 83].
Комплексне оцінювання ризиків	Передбачає: встановлення всіх джерел ризику; класифікацію можливих втрат на визначальні і побічні; виділення випадкових складових втрат [1, с. 84].
Аналіз ризику збитків	Для здійснення цього аналізу вводиться поняття областей (зон) ризику [2, с. 46].

Слід зазначити, що частина авторів, наприклад В. В. Вітлінський та П. І. Верченко, С. М. Ілляшенко, І. Ю. Івченко, відносить ці методи до методів аналізу ризику, тоді як Л. І. Донець, А. В. Шегда, М. В. Голованенко називають їх методами оцінювання ризику. На наш погляд, слід розмежувати ці два терміни і визначити різницю між ними. Аналіз (від грец. *αλυσις* — розклад,

англ. *analysis*, нім. *analyse*) — це розчленування предмета пізнання, абстрагування його окремих сторін. Оцінка — це вимірювання результатів порівняно з певними даними. Виходячи із даних визначень, можна зробити висновок, що дослідженні нами методи є методами все-таки аналізу, а ось уже порівняння їх результатів із певною шкалою буде оцінкою. Безперечно здійснити оцінку без попереднього аналізу неможливо. Ці поняття є нерозривно пов'язаними між собою, але не тотожними. Як шкалу оцінювання пропонуємо використовувати шкалу зон ризику, які розглядаються різними авторами, такими як В. В. Вітлінський та П. І. Верчено [2, с. 46], С. М. Ілляшенко [4, с. 45], І. Ю. Івченко [3, с. 97], Л. І. Донець [1, с. 51].

Схема зон ризику представлена на рис. 2.

Утрати				0	Надбання			
-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4
Неприпустимого ризику	Катастрофічного ризику	Критичного ризику	Припустимого ризику	Нейтральна	Безризикова			
$У_{\tau} > ВК$	$У_{\tau} > В$ $У_{\tau} \leq ВК$	$У_{\tau} > П$ $У_{\tau} \leq В$	$У_{\tau} \leq П$	$У_{\tau} = 0$ $Н_{д} = 0$	$Н_{д} \leq П$	$Н_{д} > П$ $Н_{д} \leq В$	$Н_{д} > В$ $Н_{д} \leq ВК$	$Н_{д} > ВК$

Рис. 2. Схема зон ризику

Безризикова зона — це область виграшу підприємця. Нейтральна зона — це область, якій відповідають нульові збитки і нульовий виграш підприємця. Зона припустимого ризику — це область, у межах якої зберігається економічна доцільність підприємницької діяльності (збитки менші сподіваного прибутку). Зона критичного ризику — це область, де можливі збитки, які перевищують величину (обсяг) очікуваних прибутків аж до величини розрахункової виручки. Зона катастрофічного ризику — це область можливих збитків, які можуть досягти величини майнового стану підприємця. Зона неприпустимого ризику — це область можливих збитків, які за своєю величиною перевищують величину майнового стану підприємця.

Отже, двома основними складовими аналізу економічного ризику є якісний і кількісний аналізи ризику. Якісний аналіз передбачає виявлення можливих видів ризику, визначення їх причин і можливих наслідків. Кількісний аналіз передбачає чисельне визначення розмірів окремих ризиків. Найбільш поширеними методами кількісного аналізу ризику є статистичний, метод експертних оцінок та аналітичний. Аналіз і оцінка економічного ризику є поняттями не тотожними, адже аналіз економічного ризику — це вимірювання певних показників, пов'язаних з ризиком, а оцінка — це порівняння цих показників із визначеною шкалою.

Список використаних джерел

1. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навч. посібник / Л. І. Донець. — К.: Центр навч. літератури, 2006. — 312 с.
2. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.
3. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навч. посібник / І. Ю. Івченко — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 344 с.
4. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: Навч. посібник / С. М. Ілляшенко. 2-ге вид., допов. Перероб. — К.: Центр навч. літератури, 2004. — 220 с.
5. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: навч. посіб./ А. В. Шегда, М. В. Голованенко; за ред. А. В. Шегди. — К.: Знання, 2008. — 271 с.

УДК 330.341.1

В. Б. Антонов

*Інститут регіональних досліджень
Національної академії наук України (Львів)*

ЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПОЛІТИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

В сучасних умовах, все більше спрямованість інвестиційних потоків, а за ними — ресурсів, технологій, готової продукції всередині країни визначається перебігом глобальної конкуренції, її суперечностями і наслідками. Саме регулятори глобального характеру призводять до текто-

нічних зрушень у міжкrajнoвій і міжцивілізаційній конкуренції. Відповідно до руху капіталів через світові фінансові ринки диференціюються темпи і якість економічного розвитку як окремих країн, так і великих планетарних регіонів, межі яких значною мірою збігаються з лініями розмежування світових цивілізацій. Звичайним стає те, що не внутрішнє життя саме по собі, а його симбіоз із світогосподарськими регуляторами визначають піднесення або ж занепад економіки, масштаби злиднів або добробуту тієї чи іншої держави [1, с. 70–71]. Тому зважаючи на конкуренцію на ринку капіталів і інвестицій, слід створити сприятливі умови для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). А саме враховувати, що при виборі країни базування іноземні інвестори оцінюють умови інвестування за такими критеріями як: оцінка місцевого ринку з огляду на його ємність, ресурсозабезпеченість, транзитне чи геополітичне розташування, політична та соціальна стабільність у країні, правові умови для іноземних інвестицій, система оподаткування, характер торговельної політики, розвиненість інфраструктури, захист інтелектуальної власності, державне регулювання економіки, якість та оплата робочої сили, стабільність національної валюти та можливості репатріації прибутків.

Тому, при обґрунтуванні державної політики залучення ПІІ необхідно враховувати взаємодію прямих іноземних і прямих внутрішніх інвестицій, вплив ПІІ на зайнятість у країні-реципієнті, якість потоків технологій і пов'язані з ними продуктивність та рентабельність вітчизняних підприємств, а також вплив на формування конкурентних позицій вітчизняних підприємств відносно компаній з іноземним капіталом.

Відсутність позитивних ефектів ПІІ для економіки приймаючої країни багато в чому пояснюється її державною політикою в сфері зовнішньоекономічної діяльності й залучення ПІІ. Зокрема, політика активізації ПІІ лише заради нагромадження капіталу шляхом розширення податкових пільг провокує цінові перекручування й дестимулює зростання продуктивності залучення ПІІ, в т.ч. не сприяє використанню нових технологій на підприємстві з іноземними інвестиціями. Якщо отримати прибуток на вкладені ПІІ в приймаючій країні є можливим без технологічних трансферів, то в довгостроковому періоді може спостерігатися технологічна стагнація в тих видах економічної діяльності, іноземний капітал у які надходив без відповідних технологічних інновацій.

Вітчизняні вчені називають такі можливі недоліки ПІІ з погляду на економіку країни-реципієнта інвестування: усунення з ринку вітчизняних виробників і постачальників; зниження загального рівня добробуту населення та трансферт прибутків на користь іноземного інвестора, що зумовлено надмірними державними пільгами на користь інвестора (наприклад, надання права на безкоштовне використання інфраструктурних сфер, протекціоністські заходи, надання пільгових кредитів); суворе експлуатація місцевих сировинних ресурсів; збільшення залежності країни від іноземного капіталу; постачання (збут) неякісних, недосконалих і морально застарілих ресурсів і активів; модифікація структури економіки та її пристосування до інтересів інвестора; погіршення платіжного балансу; деформація культури підприємництва [2].

Крім того слід відзначити також й наступні негативні риси впливу ПІІ корпорацій на економіку приймаючої країни:

- небезпека перетворення приймаючої країни в місце, де розташовують екологічно небезпечні виробництва та скидають застарілі технології, діяльність яких завдає збитків довкіллю і здоров'ю населенню;
- захоплення та поглинання потужними іноземними компаніями найбільш розвинених і перспективних сфер економічної діяльності й науково-дослідних організацій приймаючої країни;
- нестабільність інвестиційного процесу в результаті процесів поглинання та захоплення ТНК на вітчизняному ринку, а їх висока присутність ставить у залежність економіку країни у разі кризових ситуацій, адже вони можуть у будь-який час згорнути виробництво чи вилучити капітал з країни.

Досвід свідчить, що все ж переваги ПІІ є більш ваговими, ніж їх недоліки. Досвід показує, що країни, відкриті для ПІІ, домагалися більших успіхів в економічному плані, ніж ті, які обмежували їхній ввіз. Для прискорення економічного розвитку та проведення структурних трансформацій на інноваційній основі необхідні додаткові ресурси, в т.ч. і такі як ПІІ. Проте, щоб знизити всі негативні ефекти від залучення ПІІ необхідна продумана і науково-обґрунтована державна політика їх активізації, яка б базувалась не на прямому втручанні в діяльність іноземних компаній, а на їх ефективному регулюванні, в т.ч. економічному стимулюванні. Це стосується конкретних заходів по залученню ПІІ, створенню сприятливого податкового клімату, вживанню заходів по зниженню корупції при бюрократичних процедурах супроводу комерційної діяльності, тарифному регулюванню імпорту з метою заохочення створення іноземного імпортозаміщуючого виробництва на території приймаючої країни.

Необхідною є стратегічна інвестиційна політика, яка б максимально використовувала всі позитивні ефекти залучення ПІІ. Адже, незаперечною перевагою ПІІ перед національними джерелами

капіталу й іншими формами міжнародних інвестицій є те, що вони генерують трансфер технологій і ноу-хау, при виваженому їх використанні мають високий потенціал позитивного впливу на економічний розвиток приймаючих економік.

Тому для України стратегія залучення ПІІ повинна направити їх хаотичний приплив у напрямку вирішення загальнонаціональних потреб, проблеми зайнятості, підвищення ефективності інвестування в реальний сектор, скорочення псевдоінвестицій та спекулятивної міграції капіталів, оптимізації народногосподарської структури, підвищення конкурентоспроможності продукції й країни в цілому. Варто строго відслідковувати чи ПІІ не закріплюють сировинну спрямованість економіки, законсервовують вітчизняні наукові й високотехнологічні виробництва.

Крім того науково-обґрунтована стратегія залучення ПІІ повинна містити положення ефективної взаємодії (доповнення й заміщення) прямих іноземних і прямих внутрішніх інвестицій у напрямку досягнення бажаних темпів та інноваційних орієнтирів економічного зростання країни.

Список використаних джерел

1. Бородіна О. М. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / О. М. Бородіна, Т. В. Бурлай, Н. І. Горшкова та ін. // Ін-т економіки та прогнозування НАН України. Ред. І. В. Крючкова. — К. : Основа, 2007. — 488 с.
2. Федоренко В. Г. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні : монографія. / В. Г. Федоренко, Т. О. Проценко, В. В. Солдатенко., Д. В. Степанов — Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. — 398 с.

УДК 327(4)

Л. С. Бояківський

Рівненський державний гуманітарний університет (Рівне)

ГЕОПОЛІТИКА ГАЗОПРОВОДІВ У ЄВРОПІ

У роботі зроблено спробу на прикладі двох конкуруючих енергетичних проектів («Південний потік» та «Набукко») проаналізувати енергетичні стратегії Росії та ЄС та механізми їх реалізації.

Питання енергетичної безпеки стає одним з топових питань усіх світових дискусій. На фоні зростання цін на енергоносії та нерівномірного розміщення головних родовищ сировини актуальність проблеми лише зростатиме.

За даними Світової енергетичної агенції (IEA), у Європі з 2005–2030 рр. попит на прородній газ зростатиме на 2,3% щорічно [7; с. 4].

Як і будь-який значущий процес міжнародних відносин, енергодіалог Росія-ЄС супроводжують чимало міфів, енергетичні питання поступово політизуються, а газ та нафта стають інструментом політики.

Переломним моментом енергодіалогу ЄС-Росія стали газові кризи у відносинах між Росією і Україною, а потім — Росії і Білорусі, які примусили європейців засумніватися у надійності Росії як основного поставника енергоносіїв на європейський ринок.

Взаємозалежність ЄС, як споживача, і РФ, як головного постачальника енергоресурсів — непропорційна [6]. Ця взаємозалежність не є сталою, оскільки Росія активно шукає нові ринки збуту (принаймні натякає на переорієнтацію своїх енергопотоків у Китай та Індію) і намагається отримати частку у газорозподільчих мережах ЄС, а Брюссель у свою чергу намагається максимально диверсифікувати джерела надходження нафти і особливо газу. Крім того, що Росія залежить від Європи як єдиного ринку для свого газу та нафти, Москва потребує інвестицій європейських та американських енергетичних ТНК у свою газовидобувну промисловість.

Станом на 2009–2010 рр. головними інфраструктурними проектами по транспортуванню газу в ЄС залишаються: Північний потік або ПЕГ (Північноєвропейський газопровід), Голубий потік, Південний потік, ініційовані Росією, і «Набукко» — проект ЄС для транспортування природного газу з Каспію до ЄС без участі Росії.

Усі три «потоки» мають транспортувати російський газ, оминаючи територію транзитних країн: України, Білорусії, Польщі. Станом на 2010 р. «Голубий потік» функціонував лише частково, «Північний потік» перебував на стадії завершення будівництва першої гілки, «Південний потік» і «Набукко» перебували на стадії розробки.

Енергетичні питання стали причиною «розколу» ЄС на два табори: з одного боку країни ЄС, які керуються у своїх діях виключно прагматизмом і отримують максимум вигоди від співпраці з Росією (Німеччина, Італія, Франція); з іншого країни так званої « нової Європи » (Польща,

країни Прибалтики), енергетична залежність, яких від Росії значно вища від середньоєвропейської і які категорично проти індивідуальних угод з Росією в енергетичній сфері.

Брюссель намагається консолідувати інтереси усіх своїх членів і виробити єдину енергетичну політику на основі лібералізації енергетичного ринку, стимулювання конкуренції та запровадження принципів Європейської енергетичної Хартії. Однак політикум ЄС, і навіть окремих країн, не має єдиної лінії поведінки стосовно Росії: будівництво Північноєвропейського газопроводу курує ексканцлер Німеччини Г. Шрьодер, а Nabucco — ексміністр закордонних справ Німеччини Й. Фішер [1].

Німеччина традиційно вважається головним партнером Росії в сфері енергетики. Дві німецькі компанії E.ON Ruhrgas та BASF/ Wintershell є акціонерами компанії «Nord stream», яка займається будівництвом Північноєвропейського газопроводу з Росії в Німеччину через акваторію Балтійського моря. Проте Німеччина, яку неодноразово звинувачували у лобюванні російських інтересів, бере участь і у реалізації «Набукко», прямої загрози для російських інтересів. У 2009 році Німеччина була найбільшим споживачем природного газу у Євросоюзі — 78 млрд. куб. м [5].

Енергетичне протистояння Росії та ЄС можна проілюструвати конкуренцією двох газових проєктів: «Південний потік» та «Набукко» (рис. 1).

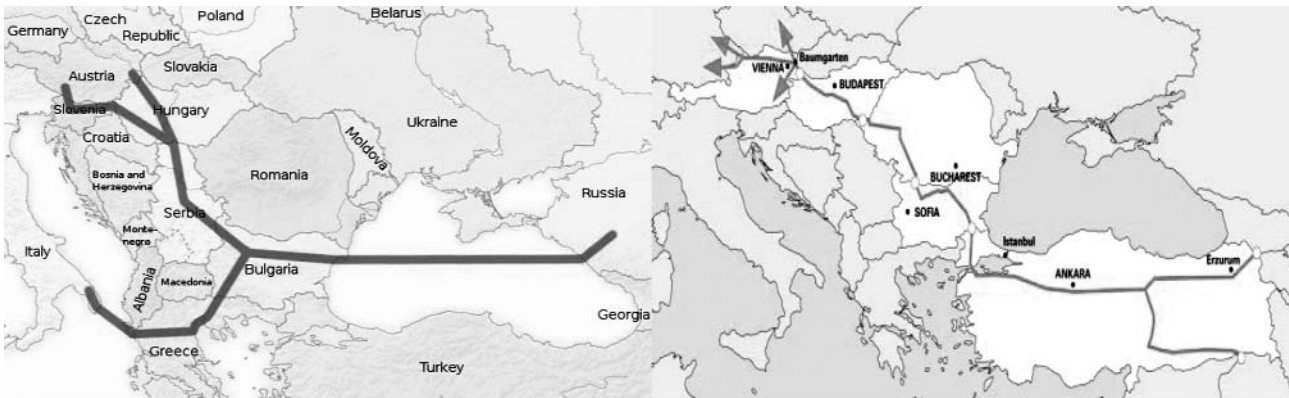


Рис. 1. Маршрути газопроводів «Південний потік» (зліва) та «Набукко (справа)» (за матеріалами офіційних сайтів «SouthStream» та «Nabucco»).

Обидва проєкти мають спільну мету: транспортувати додаткові об'єми природного газу з Центральної Азії та Каспію в ЄС, і можуть мати принципово різні наслідки для Брюсселя.

Показово, що ні в Кремлі, ні в Брюсселі не говорять про конкуренцію Південного потоку та Набукко, хоча експерти зазначають, що вони взаємовиключають один одного.

Проце переговорів по обох проєктах активно ведеться з перемінним успіхом. Сировинною базою обох проєктів є Центральна Азія, можливо Іран та Ірак.

Вартість російських проєктів (морські газопроводи) значно вища за європейські аналоги. Обхідна стратегія «Газпрому», складовими якої мали стати вищезгадані газопроводи, розроблялася Російським керівництвом в період стабільного зростання світових цін на нафту і відповідно цін на газ (2007–2008 рр.). Різкий спад попиту на російський газ, а за ним намагання європейських компаній переглянути ціни у довготривалих контрактах у бік зниження, стали наслідком радикальних змін на газовому ринку Європи. Причиною таких трансформацій стала «тиха» революція у США (нарощування видобутку сланцевого газу). США відмовилися від споживання зрідженого газу з Катару та Африки, що мало наслідком переорієнтування цих об'ємів газу на європейський ринок, як енергодефіцитний та високоплатіжноспроможний. Переважання пропозиції над попитом понизило спотові ціни на газ до \$120 за 1 тис. куб. м., що майже удвічі нижче за ціну російського трубопровідного газу [3].

За таких обставин Газпрому доведеться переглянути свою цінову політику та умови довготривалих контрактів. Строк повернення коштів, вкладених у будівництво «потоків», значно збільшиться. І це автоматично переводить дані проєкти у політичну площину: їхня реалізація дасть «Газпрому» можливість тиску на ЄС, а не фінансові вигоди.

Зважаючи на те, що «Набукко» не має достатньої сировинної бази, а «Південний потік» є дуже дорогим і у «Газпрому» немає коштів для його реалізації, результатом їхнього протистояння може стати об'єднання двох проєктів в один: Росія контролюватиме поставки середньоазійського газу для європейської труби. Зважаючи на такий сценарій, експерти схильні називати «Південний потік» — «газопровід-привид», який Росія використовує лише для тиску на ЄС.

Можна припустити, що головне завдання Газпрому — закупити як можна більше газу з ПІ черги родовища Шах-Деніз а Азербайджані (потенційно головного джерела газу для

«Набукко»), щоб підірвати сировинну базу конкурента. Економічна вигода російської сторони сумнівна — «Газпром» іде на збитки, для досягнення політичних цілей, а такі дії не менше відбиваються на бюджеті РФ [2; с. 6], як і саме будівництво труби по дну Чорного моря.

ЕС прагматично захищає свої інтереси: диверсифікує джерела постачання, але і не відмовляється від російського газу.

Список використаних джерел

1. Газовые войны: Фишер против Шредера [Електронний ресурс] // Агенство стратегічних досліджень. — Режим доступу: — http://sd.net.ua/2009/06/29/gazovye_vojny_fisher_protiv_shredera.html
2. Новикова А. М. Нефтегазовый комплекс России в глобальном экономическом пространстве / А. М. Новикова // Ярославский педагогический вестник. — 2010. — №1. — С. 3–9.
3. Сланцевый газ против Газпрома [Електронний ресурс] // Агенство стратегічних досліджень. — Режим доступу: — http://sd.net.ua/2010/02/15/nauka_protiv_gazproma.html
4. Трубой по нервам [Електронний ресурс] // Lenta.ru. — 18.11.2010. — Режим доступу: <http://lenta.ru/articles/2009/07/13/nabucco/>
5. BP Statistical Review of World Energy 2010 [Електронний ресурс] // — Режим доступу: http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2008/STAGING/local_assets/2010_downloads/statistical_review_of_world_energy_full_report_2010.pdf
6. Elena Shadrina. Russia's foreign energy policy: norms, ideas and driving dynamics // Electronic Publications of Pan-European Institute. — 2010. — № 18. — 190 p.
7. The Future of Russian Gas Supplies // International Transport Forum. — 2008. — 28–30 May. — Germany. — Leipzig. — 27 p.

УДК 330.341.1:378.1(477)

Ю. Ю. Харчук

Національний університет «Острозька академія»
(Острів)

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

У роботі визначено сутність інноваційної політики та фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів. А також виявлено вплив інноваційної політики на фінансову стійкість державних вищих навчальних закладів в Україні. Запропоновано напрямки покращення інноваційної політики ДВНЗ з метою забезпечення та поліпшення їхньої фінансової стійкості.

Інтелектуальний розвиток населення України визначає її конкурентоспроможність на світовому ринку. Освіченість української нації тісно пов'язана із якістю освітніх послуг, які надаються державними вищими навчальними закладами (далі — ДВНЗ). Інноваційна політика, як інструмент управління розвитком ДВНЗ, є вирішальним чинником інноваційної діяльності, одним з важливих елементів інноваційного процесу в навчальних закладах. Вона сприяє розкриттю інноваційного потенціалу ДВНЗ, створенню інноваційно-активної діяльності їхнього персоналу [5, с. 275–277].

Державні вищі навчальні заклади є неприбутковими бюджетними установами, які діють відповідно до статуту та чинного законодавства, надаючи певний пакет освітніх послуг як на національному так і на світовому ринку. Умовою забезпечення здатності ДВНЗ зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками є їхня фінансова стійкість, тобто можливість нести відповідальність і вчасно погашати свої поточні та довготермінові зобов'язання. ДВНЗ є фінансово стійкими за умови наявності в них достатньої кількості фінансових ресурсів як для забезпечення стабільного функціонування, так і перспективного розвитку. В свою чергу, рівень якості послуг, які надаються ДВНЗ сьогодні, коли ринок освітніх послуг України розвивається досить динамічно, залежить від фінансової стійкості навчальних закладів. Тому, з огляду на сказане, тема дослідження є актуальною та потребує детального вивчення.

В основному діяльність ДВНЗ фінансується за рахунок коштів державного бюджету України. Проте дані фінансові ресурси не дають можливості навчальним закладам формувати достатні для свого розвитку бюджети, а змушують функціонувати на принципах «утримання» та «виживання». З років здобуття Україною незалежності у 1991 р. і до 2009 р. фінансування освіти здійсню-

валосся всередньому на рівні 5,2% від ВВП [6; 7; 8], що не відповідає чинному законодавству (10% НД відповідно до статті 61 Закону України «Про освіту» [1], що еквівалентно 8% ВВП країни [4]).

Для порівняння фінансування освіти в найбільш розвинутих країнах світу перевищує 5% ВВП, так у Норвегії і Данії дана частка становить 8,3% ВВП, у США — 5,7% від ВВП [3, с. 262]. Щодо фінансування вищої освіти за рахунок коштів державного бюджету, то замість 40% від фінансування галузі на вищу школу спрямовується всього 30,9% [6; 7; 8].

Тому сьогодні, за умов такого незадовільного фінансування ДВНЗ, якість вищої освіти та її конкурентоспроможність знижуються, що загрожує інноваційному розвитку країни. ДВНЗ не мають можливості проводити ґрунтовні наукові дослідження та впроваджувати інноваційну політику за браком фінансових ресурсів на створення належних високоякісних лабораторій, з усім необхідним сучасним обладнанням, технопарків, співпраці з високотехнологічними підприємствами, а відтак і на забезпечення своєї фінансової стійкості. Така ситуація призводить до виникнення негативного фінансового результату виконання кошторису по загальному фонду, що обмежує можливості ДВНЗ в реалізації своїх основних функцій та зменшує величину власного капіталу. На відміну від результату виконання кошторису за загальним фондом, результат за спеціальним фондом повністю залежить від цілеспрямованої та ефективної діяльності навчальних закладів у сфері надання додаткових платних послуг [2] та ефективної інноваційної політики. Саме тому ефективне проведення інноваційної політики ДВНЗ, впровадження новітніх інноваційних технологій в процесі здобуття освіти та виконання науково-дослідних проектів є досить актуальним.

У розвинених країнах світу всі навчальні заклади проводять активну інноваційну політику і прагнуть мати високий інноваційний рейтинг. В Україні частка ВНЗ серед всіх організацій, які займаються дослідженнями і розробками, за останнє десятиліття склала лише близько 7% [5, с. 275]. Щодо інноваційної політики ДВНЗ, то вона є одним із інструментів управління інноваціями. Розрізняють зовнішню (загальна лінія поведінки ВНЗ на ринку, що визначає пріоритетні інноваційні проекти і веде до підвищення рівня їхнього розвитку) та внутрішню (напрямки поведінки персоналу, націленого на інноваційний тип розвитку навчальних закладів) інноваційну політику ДВНЗ.

Особливістю інноваційної політики ДВНЗ є те, що вона охоплює абсолютно всі види їхньої діяльності і відповідає за розвиток та підвищення конкурентоспроможності навчальних закладів. До основних принципів зовнішньої інноваційної політики ДВНЗ належать: формування інноваційних проектів за пріоритетними напрямками досліджень, що визначаються державною і регіонально-інноваційною та науково-технічною політиками; єдність наукового, освітнього процесів та управлінської діяльності, їх спрямованість на економічний, соціальний і духовний розвиток суспільства; інтеграція науки і освіти в міжнародне співробітництво; оптимальне поєднання державного регулювання та самоуправління ДВНЗ; підтримка провідних вчених, наукових колективів, наукових і науково-педагогічних шкіл, здатних забезпечити випереджаючий рівень освіти і наукових досліджень, розвиток науково-технічної творчості молоді; проведення повного циклу досліджень і розробок, що завершуються реалізацією готових послуг та продукції; формування мережевих структур при організації інноваційної і наукової діяльності; підтримка підприємницької діяльності в науковій сфері.

Щодо внутрішньої інноваційної політики ДВНЗ, то її варто формувати та здійснювати на основі таких принципів: безперервний розвиток інноваційного потенціалу ДВНЗ, необхідного для реалізації інновацій; комплексне здійснення інновацій, при якому всі види інновацій тісно пов'язані між собою і взаємно просувають один одного; створення структурного підрозділу, що відповідатиме за формування і реалізацію інноваційної політики, стратегії; мобілізація персоналу, максимальне використання фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів для реалізації інновацій; матеріальне, моральне і соціальне стимулювання інноваційної активності персоналу ДВНЗ; врахування ризиків [5, с. 275–277].

Таким чином, на нашу думку, для покращення інноваційної політики ДВНЗ з метою забезпечення та поліпшення їхньої фінансової стійкості необхідно:

- створити підрозділи впровадження інноваційної політики ДВНЗ;
- розробити прогресивні освітні програми, що випереджатимуть по знанням та навичкам існуючі потреби ринку праці;
- фінансувати освіту на рівні 10% від ВВП;
- посилити контроль уряду за раціональним використанням бюджетних ресурсів ДВНЗ;
- забезпечити стабільне надходження коштів за рахунок самофінансування.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про освіту» №1060-ХІІ, остання редакція від 30.07.2010 на підставі 2289-17. [Електронний ресурс] / Режим доступу — www.zakon.rada.gov.ua

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 796 Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 939 (939-2010-п) від 12.10.2010) [Електронний ресурс] / Режим доступу — www.zakon.rada.gov.ua
3. Боголіб Т. М. Стратегія України у постіндустріальному світі та елітна освіта / Т. М. Боголіб // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку». Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. — 471 с.
4. Красняков Є. В. Державне фінансування освіти не має бути залишковим / Є. В. Красняков // Журнал «Рідна школа» №7–8 за 2004., С. 3–7.
5. Сафонова В. Є. Інноваційна політика вищого навчального закладу як стратегічний пріоритет розвитку освіти в Україні / В. Є. Сафонова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку». Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. — 471 с.
6. <http://www.mon.gov.ua>
7. <http://www.minfin.gov.ua>
8. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 339.72(477)

Ю. В. Бубенюк
*Волинський національний університет
 імені Лесі Українки (Луцьк)*

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В роботі досліджено роль, яку відіграють фінанси домогосподарств у фінансовій системі України в контексті глобалізації. В роботі проведено аналіз доходів і витрат домогосподарств за 2002–2009 рр., здійснено їх порівняння з найбільш розвинутими країнами світу, сформувано пропозиції щодо подальшого розвитку.

Фінанси домогосподарств як складова фінансової системи країни відіграють важливу роль в її функціонуванні. Це особливо яскраво проявляється в найбільш розвинених країнах світу, де за рахунок податків з доходів громадян держава отримує значну частину надходжень до бюджету, а соціальні трансферти так само сприяють формуванню значної частини їх видатків. Домогосподарства забезпечують економіку країни вільними грошовими ресурсами за рахунок своїх заощаджень в комерційних банках, накопичення коштів на пенсійних рахунках, інвестування коштів в паї інвестиційних фондів. Таким чином, роль домогосподарств важко переоцінити, а їх фінанси є рушійною силою, яка забезпечує економічне зростання країни, особливо враховуючи ті тенденції глобалізації, які панують у світі.

Дослідження фінансів домогосподарств та їх особливостей знайшли своє відображення у працях С. І. Юрія, В. М. Федосова, В. І. Оспіщева, Л. А. Гордієнко, І. О. Бочан, М. І. Карліна, Б. А. Карпінського, В. П. Кудряшова. Більшість науковців приділяють увагу або вузьким, або дуже загальним моментам, пов'язаним з домогосподарствами. Детального розгляду проблемних аспектів їх організації, структури, залежності від факторів зовнішнього середовища в працях вітчизняних авторів, на жаль, немає.

На нашу думку, головною невирішеною проблемою залишається та роль, яку відіграють фінанси домогосподарств в глобальних процесах економічного розвитку. Необхідно дослідити, яку роль вони відіграють в економіці країни, яка так чи інакше пов'язана із зовнішнім середовищем, і яким чином в цьому контексті фінанси домогосподарств впливають на розвиток фінансової системи України.

Головною метою роботи є розгляд загальних тенденцій розвитку фінансів домогосподарств, їх структурних елементів, впливу процесів глобалізації на їх стан, а також наведення пропозицій щодо їх майбутньої еволюції.

Фінанси домогосподарств виступають засобом створення і використання фінансових ресурсів для задоволення особистих потреб громадян. Джерелом фінансових ресурсів домогосподарств служить заробітна плата, доходи від продажу власного капіталу, доходи від реалізації продукції підсобних господарств, доходи від здачі майна в оренду, відсотки на грошовий капітал, доходи на вклади у цінні папери тощо.

Витрати фінансових ресурсів домогосподарств зумовлені задоволенням власних потреб та накопиченнями, необхідними для здійснення інших заходів.

Проаналізуємо стан фінансів домогосподарств України на підставі даних, які доступні на сайті Держкомстату за останні 8 років — з 2002 по 2009 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи та витрати населення України за 2002–2009 роки (млн. грн.)

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Доходи, всього	185 073	215 672	274 241	381 404	472 061	623 289	845 641	897 669
в тому числі:								
– заробітна плата	78 950	94 608	117 227	160 621	205 120	278 968	366 387	376 088
– прибуток та змішаний дохід	33 540	36 330	43 828	58 404	69 186	95 203	131 139	131 288
– доходи від власності (одержані)	5 297	6 706	8 337	11 072	13 855	20 078	28 432	34 868
– соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, всього	67 286	78 028	104 849	151 307	183 900	229 040	319 683	355 425
в тому числі:								
– соціальні допомоги	31 601	35 318	52 035	84 617	103 092	124 472	180 455	200 362
– інші одержані поточні трансферти	6 656	8 281	11 500	12 545	14 510	18 209	26 092	32 580
– соціальні трансферти в натурі	29 029	34 429	41 314	54 145	66 298	86 359	113 136	122 483
Витрати та заощадження — всього	185 073	215 672	274 241	381 404	472 061	623 289	845 641	897 669
в тому числі:								
– придбання товарів та послуг	153 589	180 730	221 713	306 769	385 681	509 533	695 618	712 679
– доходи від власності (сплачені)	334 902	902	1 864	3 523	8 374	16 924	30 406	36 496
– поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти, всього	14 092	17 763	19 030	25 461	33 803	49 053	67 606	66 028
в тому числі:								
– поточні податки на доходи, майно тощо	11 054	13 789	13 553	17 774	23 396	35 598	46 926	45 491
– внески на соціальне страхування	2 080	2 584	3 647	5 064	7 134	8 326	11 987	11 626
– інші поточні трансферти	958	1 390	1 830	2 623	3 273	5 129	8 693	8 911
– нагромадження нефінансових активів	2 464	1 680	3 254	4 444	7 159	9 939	29 515	11 678
– приріст фінансових активів	14 594	14 597	28 380	41 207	37 044	37 840	22 496	70 788
Наявний дохід	141 618	162 578	212 033	298 275	363 586	470 953	634 493	672 662

Структура доходів населення за період, що досліджується, майже не змінилась. Для порівняння, нами було взято перший і останній роки дослідження, адже, як показали проміжні розрахунки, які не було наведено в таблиці, відхилення в структурі питомої ваги окремих показників не перевищувало 2–3 відсоткові пункти.

Структура доходів населення у 2009 р.: заробітна плата — 42%, соціальні допомоги — 22%, прибуток та змішаний дохід — 15%, соціальні трансферти в натурі — 14%, інші одержані поточні трансферти — 4%, доходи від власності (одержані) — 4%. Найбільшу питому вагу таким чином займає заробітна плата — 42%, що є достатньо типовим для країни, де більша частина населення є найманими працівниками [4, с. 54].

Дані таблиці 1 свідчать про домінування статті «Витрати на придбання товарів та послуг» — 79%, яка зростала майже такими ж темпами (464%), як і загальні витрати та заощадження (485%). Вочевидь, що інші статті витрат у порівнянні з цією майже не мають суттєвого значення (придбання товарів та послуг — 79%, поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти — 7%, доходи від власності (сплачені) — 4%, приріст фінансових активів — 7%, нагромадження нефінансових активів — 1%), що свідчить про недостатній рівень доходів населення, які майже повністю використовуються на споживання.

Незначна частка припадає на поточні податки на доходи (лише 5%), враховуючи то факт, що ставка прибуткового податку з населення становить 15%. Це, скоріше за все, свідчить про наявність у населення джерел доходів, які не враховуються і, відповідно, не оподатковуються.

Якщо порівняти особливості, які притаманні фінансам вітчизняних домогосподарств з іншими країнами, то можна відзначити окремі спільні риси. По-перше, доходи домогосподарств формуються за рахунок як заробітної плати, так і соціальних трансфертів. При цьому в найбільш розвинених країнах така практика є переважаючою. По-друге, в структурі витрат норма заощадження майже не має суттєвого значення, що пов'язано із значним поширенням кредитних продуктів, які доступні населенню, в результаті чого кошти, які накопичуються на депозитних рахунках, майже не перекривають ті суми, які отримані в кредит [2, с. 67].

З іншого боку, головною відмінністю фінансів вітчизняних домогосподарств від розвинених країн є наступне:

- значна питома вага витрат на придбання товарів та послуг (79%), в той час як в розвинених країнах вони, як правило, не перевищують 25–30%;
- значно меншу питому вагу займають податки, в той час як за кордоном вони можуть сягати половини отриманих доходів;
- майже ніякого значення не мають доходи від власності, хоча в розвинених країнах це є інструмент додаткового забезпечення домогосподарств.

Окрім цього, необхідно відзначити певні особливості фінансів домогосподарств України, які формуються під впливом глобалізаційних процесів. Серед таких моментів можна виділити:

- трансферти заробітчан, формування доходів прикордонними домогосподарствами за рахунок заробітків у сусідніх державах — особливо є актуальним для західних областей, де розвиток промисловості недостатній, а можливості для отримання доходів у більш розвинених країнах сусідах присутні;
- отримання споживчих кредитів, особливо на купівлю товарів тривалого користування, а також майже всі іпотечні кредити за рахунок коштів, залучених від іноземних банківських установ або на світових фінансових ринках;
- соціальні витрати, які займають значну питому вагу у витратах держбюджету, частково можуть бути профінансовані за рахунок коштів, залучених на зовнішніх фінансових ринках;
- витрати на придбання товарів та послуг займають переважаючу питому вагу, а значна кількість товарів легкої промисловості, окремі групи продуктів харчування і переважна більшість товарів довгострокового користування завозяться з-за кордону, що створює додатковий тиск на економіку у вигляді перевищення імпорту над експортом (а значить, формує передумови для від'ємного сальдо платіжного балансу), формує попит на іноземну валюту з боку імпортерів.

Таким чином, розглянуті тенденції дозволяють сформулювати окремі пропозиції щодо подальшого розвитку фінансів домогосподарств України:

- 1) усунення диспропорцій в структурі доходів і витрат шляхом підвищення ролі доходів безпосередньо від трудової діяльності, зменшення питомої ваги соціальних трансфертів;
- 2) створення механізмів, які забезпечать виведення прихованих доходів домогосподарств з тіньового сектора економіки.
- 3) політика уряду і НБУ повинна бути спрямована на усунення інфляційних процесів, які є головним фактором у знеціненні доходів громадян;
- 4) підвищення загального рівня доходів і витрат населення;
- 5) введення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян (за зразком розвинених країн) з метою перерозподілу грошових коштів від найбільш заможних до найменш забезпечених верств населення;
- 6) забезпечення можливостей отримання доходів від власності шляхом розвитку ринку цінних паперів;
- 7) сприяння розвитку недержавного пенсійного забезпечення і страхування життя, які є основним джерелом довгострокових фінансових ресурсів в економіку;

Список використаних джерел

1. Гордієнко Л. А. Вплив окремих факторів на формування доходів домогосподарств / Л. А. Гордієнко // Формування ринкових відносин в Україні. — 2003. — № 4. — С. 73–76.
2. Карлін М. І. Фінанси України та сусідніх держав: навчальний посібник / М. І. Карлін. — К. : Знання, 2007. — 589 с.
3. Сайкевич М. І. Формування заощаджень і оподаткування доходів громадян / М. І. Сайкевич // Актуальні проблеми економіки. — 2002. — № 11. — С. 29–33.
4. Юрій С. І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С. І. Юрій, Т. О. Кізима // Фінанси України. — 2008. — № 8. — С. 3–10.
5. Веб-сайт Державного комітету статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**МЕХАНИЗМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Рассматриваются предпосылки создания эффективных систем управления финансово-экономической деятельностью предприятия с использованием современных концепций менеджмента и компьютерных средств.

Рыночная система хозяйствования определяет необходимость поиска эффективных механизмов управления предприятием в условиях высокой неопределенности внешнего окружения и инфляционной неустойчивости. Эти механизмы должны обеспечить адекватную рынку систему управления и интеллектуальный потенциал предприятия, призванных поддерживать соответствующий уровень производительности труда, эффективности производства, динамичности и адекватности производственных ресурсов к повышенным требованиям со стороны контрагентов. Средством наиболее эффективного управления предприятием является современный менеджмент. Значимость теоретических и практических исследований менеджмента в рыночных условиях возрастает в связи с необходимостью изучения форм и методов управления на уровне предприятия, как основного хозяйственного звена государства, так и практического применения такого опыта на предприятиях страны.

Являясь объективной категорией рыночной экономики, финансы лежат в основе финансово-экономического механизма предприятия — системы управления, предназначенной для организации финансовых отношений и фондов денежных средств с целью их эффективного воздействия на конечные экономические результаты. Финансово-экономический механизм предприятия соответствует законодательным и нормативным документам государства и применяется для решения задач, с учетом особенностей его функционирования.

Эффективность реализации финансово-экономического механизма в значительной степени зависит от системы, обеспечивающей объективное оперативное информирование менеджмента предприятия о выполнении плановых показателей, а также анализ причин возникновения таких отклонений и возможные направления их устранения. Существующие формы бухгалтерской отчетности не удовлетворяют потребностям оперативного управления, что определяет необходимость организации информационно-аналитических систем с применением современной вычислительной техники.

Для повышения эффективности функционирования предприятия необходимо управление финансами на основе анализа его финансово-экономического состояния с учетом стратегических целей и путей их достижения. Эффективным механизмом организации системы анализа и определения структуры и объемов финансовых ресурсов предприятия является создание современной системы управления финансами, основанной на учете и контроле исполнения иерархической системы бюджетов, которая позволяет установить жесткий финансовый и управленческий контроль за поступлением и расходованием ресурсов, создать реальные условия для выработки эффективной финансовой политики

Наиболее прогрессивной системой, обеспечивающей оперативное информирование о деятельности предприятия в режиме on-line, является система контроллинга [1]. Для составления аналитических отчетов в системе контроллинга необходима обработка больших объемов информации, поступающих из различных подразделений предприятия, разнесенных территориально и функционирующих по своему временному регламенту.

Следовательно, необходимы инструментальные средства, которые позволили бы интегрировать технические, трудовые и информационные и другие ресурсы на новом более высоком уровне организации.

Компьютерные средства позволяют имитировать реальный мир (объекты, процессы, явления и т.д.) и привносить в эту имитацию, особенности, не характерные для действительности, но повышающие качественные и количественные показатели деятельности человека [2]. Такая имитация реальной действительности, созданная с помощью компьютерных средств, называется виртуальным образованием.

Интегрированные системы подразделений предприятия являются основой создания виртуальных образований высокого уровня для реализации концепции контроллинга, обеспечивающей предоставление оперативной аналитической информации для принятия эффективных

управленческих решений. Результатом развития технических и программных средств явилось появление интегрированных комплексов, создающих виртуальное пространство подразделений предприятия.

Характерной особенностью виртуального пространства является наличие интегрированной базы данных хранимой информации, располагаемой на выделенном сервере. Доступ к базе данных конечными пользователями осуществляется с помощью прикладного программного обеспечения. При этом программным обеспечением реализуются функции представления агрегированных показателей деятельности организации с возможностью их детализации до первичного документа [3].

В качестве примера виртуального образования такого типа является бюджет отдельного центра ответственности предприятия. Плановые показатели бюджета центра ответственности, отражающие доходную и расходную части и часть обязательных отчислений в общий бюджет организации, формируются в начале планового периода и являются ограничениями при выполнении финансово-хозяйственной и производственной деятельности центра ответственности. Выписка платежного поручения, отражающего фактические изменения расходной части бюджета для конкретного центра ответственности, допускается в следующих случаях: при наличии денежных средств доходной части, при наличии и непревышении плановых показателей статей затрат расходной части; при фактическом выполнении всех обязательных отчислений в общий бюджет организации. В любой момент на экране ПЭВМ можно просмотреть виртуальный образ бюджета центра ответственности и проанализировать отклонения фактических показателей от плановых. Подведя курсор к конкретной статье затрат, можно отобразить виртуальные образы всех первичных документов, на основании которых эта статья затрат получает количественное выражение.

Аналогично представляются виртуальные образования «Главная книга», «Баланс», «Отчет о доходах и расходах», «Штатное расписание» и другие.

Однако, перечисленные аналитические документы не отражают специфику деятельности предприятия (они являются общепринятыми в мировой практике аналитических исследований), не отражают динамику изменений ресурсного обеспечения, статичны относительно периодов отчетности.

Поэтому возможности виртуализации предприятия с помощью компьютерных средств, современные методики расчета показателей различных сфер деятельности предприятия, лежат в основе построения информационно-аналитических систем, обеспечивающих менеджмент предприятия необходимыми данными для принятия обоснованных управленческих решений.

Список использованных источников

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием. / Под. ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: «Аудит», 1998. — 279 с.
2. Хаммер М. Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе. / М. Хаммер, Дж. Чампи. С-Пб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. — 330 с.
3. Андриенко В. Н. Модели реинжиниринга систем управления / В. Н. Андриенко. — Донецк: ДонНУ, 2001. — 255 с.

УДК 658.003

Ю. И. Тернавский

Приазовский государственный технический университет (Мариуполь)

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ЕГО СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В работе рассматриваются вопросы разработки и внедрения методов управления формированием структуры капитала субъектов хозяйствования.

В условиях рыночной экономики вопросы управления капиталом современного предприятия требуют безотлагательного решения, так как от этого во многом зависит устойчивое развитие субъекта хозяйствования и эффективность реализации его социальной функции. Управление капиталом предприятия является одним из наиболее важных звеньев системы финансового менеджмента. Вопросы формирования капитала становятся основой финансовой стратегии любого предприятия. В связи с этим особое значение приобретают проблемы разработки и внедрения новых методов управления формированием капитала субъектов хозяйствования.

Основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизации его структуры с позиций обеспечения условий эффективного его использования. Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе управления капиталом предприятия.

На сегодняшний день современная теория структуры капитала ставит больше вопросов, чем дает ответов. К сожалению, вопросы, связанные с разработкой оптимизационных моделей управления структурой капитала не получили широкого использования на отечественных предприятиях. Формирование структуры капитала осуществляется интуитивно, без необходимого аналитически-математического обоснования. Поэтому, учитывая все перечисленное выше, а также то, что на сегодняшний день число убыточных предприятий в Украине все еще является высоким, наблюдается дефицит финансовых ресурсов, неэффективность финансового менеджмента на предприятиях, представляется необходимым разработать механизм управления структурой капитала.

Главной целью указанного механизма является достижение такого соотношения между собственными и заемными средствами, при котором одновременно обеспечивается высокий финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования и не утрачивается его финансовая устойчивость.

Механизм управления структурой капитала предприятия осуществляется по следующим этапам [1]:

1. Анализ структуры капитала предприятия.

2. Оценка основных факторов, влияющих на структуру капитала и выбор источников его формирования для предприятия в условиях рыночной экономики.

3. Анализ методов оптимизации структуры капитала по различным критериям.

Анализ структуры капитала следует провести с помощью системы финансовых коэффициентов: концентрации собственного капитала, финансовой независимости, маневренности собственного капитала, структуры долгосрочных вложений, концентрации привлеченного капитала и др. [2].

Деятельность предприятия в условиях рыночной экономики зависит от наличия финансового капитала, объем, и структура которого определяется рядом факторов. Поэтому следующим этапом указанного механизма является оценка основных факторов, влияющих на структуру капитала и выбор источников его формирования. Основные среди них такие:

– теоретическая и практическая возможности привлечения дополнительных финансовых ресурсов из различных источников;

– формы собственности и организационно-правовые формы предприятий;

– отраслевая принадлежность предприятия;

– стратегические цели и текущие задачи деятельности субъектов хозяйствования;

– проектные и фактические размеры предприятия;

– стоимость финансовых ресурсов на рынке капиталов;

– структура финансового капитала, который формируется;

– удаленность от рынков ресурсов, товаров и капиталов;

– общеэкономическая и политическая ситуация в стране;

– уровень общего руководства предприятием.

Указанные факторы влияют не только на объем и структуру финансового капитала, а и на выбор источников его формирования, что существенным образом отличается у новообразованных и действующих предприятий.

Следующим этапом механизма управления структурой капитала является анализ и выбор методов оптимизации структуры капитала. Под оптимальной структурой капитала необходимо понимать такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости, т.е. максимизируется его рыночная стоимость. В настоящее время эффективность функционирования отечественных предприятий требует глубокого научного обоснования и развития методов оптимизации структуры капитала, что представляет собой дальнейшее научное исследование.

Список использованных источников

1. Леонтьев С. В. Стратегическое управление предприятием. — Аудит и финансовый анализ. / С. В. Леонтьев, П. Н.Ткаченко, Н. Н. Тренев, В. А. Чернов. — №1. — 2008. — С. 52–98.
2. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2003. — 554 с.

РОЗВИТОК ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

В роботі розглянуто переваги та недоліки інвестування в Україні. Обраховано частку іноземних інвестицій в економіку України та визначено основні ризики, які перешкоджають притоку іноземних інвестицій в Україну. Запропоновано шляхи підвищення інвестиційної привабливості України.

Сучасний стан інвестицій в Україні можна характеризувати тим, що на даний момент держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні інвестиційної привабливості. Інвестиційний рейтинг України є досить низький. За оцінками European Business Association, індекс інвестиційної привабливості України у III кварталі 2010 року становив 3,20 [4, с. 25].

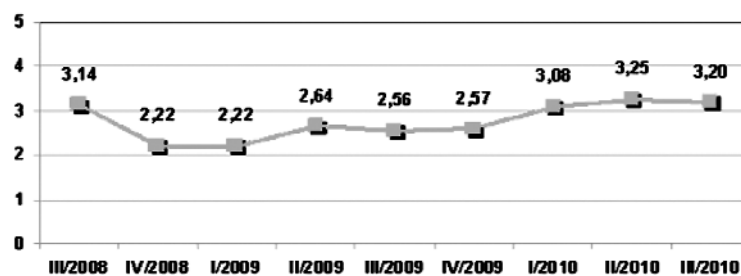


Рис. 1. Індекс інвестиційної привабливості в Україні у 2008–2010 рр.

На рис. 1 індекс інвестиційної привабливості ЄБА зафіксовано на позначці 3.20, що свідчить про нейтральну оцінку інвестиційного клімату інвесторами [6].

Експерти ООН відносять Україну до двадцятки найпривабливіших для прямих іноземних інвестицій країн. Іноземна інвестиційна діяльність в Україні регулюється такими основними нормативно-правовими актами: закони України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» від 10.09.1999, «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996, а також законами та нормативними актами, що регулюють питання власності, оподаткування, пільгових режимів інвестування [1, с. 68].

Найбільша частка іноземних інвестицій в економіку України припадає на Кіпр(21,5%), Німеччина (16,5%), Нідерланди (10,0%). Інвесторами в Україну продовжують бути також американські компанії. Їхні інвестиції приносять капітал та технологію для модернізації економіки України. Загальна сума іноземних інвестицій розподіляється між всіма регіонами України [2, с.127].

Важливим є те, що крім інвестицій в «доларах», американські компанії приносять безцінні нематеріальні вартості, такі як сучасні нововведення в бізнесі (допомога українським підприємствам у новітній техніці менеджменту, практиці роботи з кадрами, міжнародним стандартам у фінансах і т.д.). Для іноземних інвесторів не цікаві компанії, які перебувають на межі банкрутства або мають проблеми, які не можна вирішити за рахунок додаткового фінансування. Інвестування здійснюється у підприємства зі значним потенціалом зростання у своєму сегменті ринку [3, с. 36].

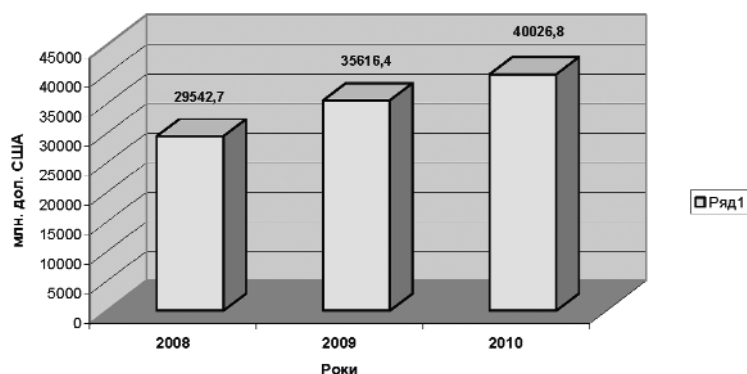


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну у 2008–2010 рр.

Як видно з рис. 2 обсяг прямих іноземних інвестицій збільшився у 2010 році в порівнянні з 2009 роком на 112,38%. Приріст іноземного капіталу у 2010 році в порівнянні з 2009 роком спостерігався на підприємствах, які здійснюють фінансову діяльність, — на 214,7 млн. дол., на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів, предметів особистого споживання — на 30,2 млн. дол., а також на будівництві — на 6,6 млн. дол. [5].

Головними факторами, що впливали на обсяги збільшення прямих іноземних інвестицій є: багатий український ресурс кваліфікованих інженерів, техніків та комп'ютерних програмістів, вартість робочої сили, інноваційний потенціал [3, с.34].

Найбільшими ризиками інвестування в Україну є: макроекономічна нестабільність в Україні (постійне коливання курсу гривні), непередбачувальне правове становище (захист прав інтелектуальної власності), неготовність власників підприємств до змін (недопущення різноманітних реорганізацій або реструктуризацій), корупційні механізми [4, с. 25].

У рейтингу країн за рівнем корупції за 2010 р. Україна посіла 134 місце серед 178 країн світу. Даний рейтинг підготовлений глобальною антикорупційною неурядовою організацією Transparency International. У рейтингу, де рівень корупції оцінюється за шкалою від 0 до 10 балів, у якій 0 означає тотальну корумпованість держави, а 10 — фактичну відсутність корупції, Україна отримала 2,4 бали (у 2009 р. — 2,2) [7]. Даний показник говорить про те, наскільки серйозною проблемою для України є тотальна корумпованість.

До основних шляхів підвищення інвестиційної привабливості України належать: забезпечення стабільної та передбачуваної законодавчої бази, захист прав інтелектуальної власності, переоцінка підприємцями вартості власного бізнесу, надання пільг малому та середньому бізнесу, сприяння зниженню рівня корупції.

Список використаних джерел

1. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. — 2008. — № 2 (147). — С. 68–81.
2. Даниленко А. А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС / А. А. Даниленко // Фінанси України. — 2008. — № 1 (146). — С.127–137.
3. Кравчук К. Капітал для своїх / К. Кравчук // Український діловий тижневик «Контракти». — 2010. — № 21. — С. 34–36.
4. Поритко А. Щоб було / А. Поритко // Український діловий тижневик «Контракти». — 2010 — № 39. — С. 25–29.
5. Державний комітет статистики України — <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Європейська бізнес асоціація — <http://www.eba.com.ua/>
7. РБК — Україна Інформаційне агентство — <http://www.rbc.ua/>

УДК 336.0

С. І. Галашко

*Міжнародний економіко-гуманітарний університет
ім. акад. Степана Дем'янука (Рівне)*

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

В роботі висвітлені проблеми та приділена увага об'єктивній необхідності реформування системи соціального захисту населення з метою підвищення його ефективності шляхом удосконалення механізмів реалізації соціальних стандартів на базі консолідації діючих соціальних програм і фінансових ресурсів держави в умовах сталого розвитку.

Одним з головних завдань соціальної держави є проведення низки реформ у системі соціального захисту, які сприятимуть подоланню бідності. Стаття 46 Конституції України, проголошуючи право громадян нашої держави на соціальний захист, передбачає, що воно включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом.

Нині кожна друга сім'я (з 17,2 млн. сімей в Україні) користується державною підтримкою у вигляді різних видів допомоги, пільг з оплати житлово-комунальних послуг та житлових субсидій. Крім того, майже третина населення країни має право на пільги.

Відтак виникає об'єктивна необхідність у реформуванні системи соціального захисту задля підвищення ефективності на засадах адресності та соціальної справедливості, удосконалення механізмів реалізації державних соціальних гарантій.

Тому, стратегічною метою сталого розвитку України на перспективу повинно бути подолання економічної та структурної кризи, що розвинулись в період трансформації економіки та становлення демократичного суспільства.

Досягнення сталого розвитку може бути забезпечено за рахунок комплексного підходу, складовою частиною якого є соціальне благополуччя.

Основою соціального захисту громадян будь-якої держави є соціальне страхування, соціальний аспект якого полягає у створенні універсальної системи захисту всіх верств населення від соціальних ризиків,

Соціальний захист населення реалізується через систему соціального страхування та виплату допомоги з бюджету держави.

Діяльність держави у соціальній сфері спрямовується перш за все на регулювання розподілу ресурсів, підвищення добробуту і задоволення потреб усього населення, його окремих груп та індивідів.

Однак, обмежені можливості державного бюджету потребують перегляду існуючих підходів до визначення права на одержання державної підтримки.

Отже, головною метою створення нової моделі соціальної підтримки населення має стати консолідація діючих соціальних програм і фінансових ресурсів держави на подолання бідності.

Ознакою соціально спрямованої держави є існування системи соціальних стандартів, гарантій та нормативів, виконання та реалізація їх на практиці. Для України ця проблема залишається особливо актуальною, оскільки в силу командно-адміністративної економіки, в силу певних об'єктивних причин вона не здатна виконувати свої соціальні зобов'язання перед народом.

Європейська інтеграція, яка є стратегічним пріоритетом внутрішньої та зовнішньої політики України, передбачає розбудову держави за сучасними європейськими стандартами. Це зумовлює необхідність приведення норм і нормативів соціального забезпечення українського законодавства до стандартів, які визначені в Конвенціях МОП, Європейській соціальній хартії, Європейському Кодексі соціального забезпечення тощо. Такий підхід дозволить відійти від соціальних мінімумів і наблизитися до цивілізованих соціальних стандартів, що забезпечать гідний рівень життя всього населення та окремих його груп.

Одну з найкращих соціальних систем у світі має Австрія, пріоритетним напрямом бюджету якої є гарантія соціальної безпеки. У 2004 р. витрати на соціальні потреби склали 56,6 млрд. євро, нині — 20% ВВП [6, с. 49].

Встановлення державних соціальних стандартів має важливе значення для забезпечення механізму реалізації соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, оскільки вони є визначальними для державної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах, а також для формування фінансових ресурсів, що спрямовуються на їх реалізацію. Завдяки соціальним стандартам відбувається коригування розмірів видатків державного та місцевих бюджетів і відповідних фондів на соціальний захист і забезпечення населення, а також утримання соціальної сфери [4, с. 216].

Соціальні стандарти встановлюються і гарантуються державою, обов'язком якої є забезпечити всім громадянам такий мінімум соціальної захищеності, який необхідний для підтримання належного рівня життя людини, нормального задоволення її матеріальних і духовних потреб.

Для забезпечення належного життєвого рівня громадян в основу соціальних стандартів повинні бути покладені науково-обґрунтовані соціальні нормативи, особливістю яких є те, що вони відображають можливості та потреби суспільного розвитку на даному етапі і, відповідно, мають змінюватись у перспективі. На відміну від соціальних стандартів, соціальні нормативи можуть бути мінімальними.

Виходячи з реальних об'єктивних умов, які характеризують фінанси соціального сектора, вітчизняна соціальна політика повинна відповідати, на нашу думку, трьом умовам: забезпечувати задоволення мінімальних необхідних стандартів життєвого рівня населення; бути адекватною стану економіки і сприяти підвищенню її ефективності.

Список використаних джерел

1. Баранова Н. Удосконалення соціальних стандартів у системі соціального забезпечення / Н. Баранова, Н. Поляк // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 2. — С. 21–25.
2. Мальчик М. В. Субсидування та кредитування соціальних трансфертів (за статусом малозабезпеченості та суспільних заслуг) / М. В. Мальчик. — Донецьк, 2008. — 216 с.
3. Папієв М. Соціальний захист населення в умовах фінансово-економічної кризи в Україні / М. Папієв // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 2. — С. 7.

4. Право соціального забезпечення: Навч. посіб. для студ. юрид спец. вищ. навч. закл. / П. Д. Пилипенко, В. Я. Бурак, С. М. Синчук та ін. / За ред. П. Д. Пилипенка. — К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2006. — 496 с.
5. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії // Закон України від 5 жовтня 2000 р. № 2017-III // Відомості Верховної Ради (ВВР).
6. Професійна інтеграція бездомних: австрійська модель // Соціальний захист. — 2010. — № 8. — С. 49.

УДК 331.101.3

В. Л. Алексєвцев
*Дубенська філія Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна» (Дубно)*

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі розглянуто основні принципи та методи забезпечення зростання мотивації праці персоналу підприємства. Запропоновано практичні засоби для досягнення зростання рівня самомотивації працівників до виконання своєї роботи.

В останні десятиліття, особливо в країнах з розвинутими ринковими відносинами, намітилася чітка тенденція до суттєвого зростання ролі людського фактора у виробництві. Для будь-якого підприємства дуже важливо працювати не тільки з клієнтами, але і з власним персоналом, адже саме від нього безпосередньо залежить успішність виконання поставлених завдань. Грамотно побудована система мотивації дозволяє підвищити рівень ефективності діяльності персоналу, а як наслідок суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Як показує практика, мало ставити перед підлеглими конкретні завдання і під суворим контролем добиватися їх виконання. Важливо запалити працівників, надихнути їх новою ідеєю і об'єднати. В той же час, для того, щоб програми по мотивації персоналу працювали з найбільшою ефективністю, необхідно враховувати індивідуальні особливості кожного працівника, його побажання і прагнення. В наш час є багато методів мотивації персоналу, які носять як матеріальний, так і нематеріальний характер. І лише від правильного використання їх поєднань залежатиме підсумковий результат [1, с. 79].

Не будемо зосереджуватися і описувати кожен з теорій мотивації, які у різний час були розроблені різними вченими. Зазначимо лише, що на нашу думку найбільш актуальна для сучасних умов господарювання в Україні теорія двох чинників Фредеріка Херцберга. Ця теорія з'явилася у зв'язку з необхідністю з'ясувати вплив матеріальних і нематеріальних чинників на мотивацію працівника.

В результаті дослідження Херцберг виділив дві групи чинників, які по-різному впливають на мотивацію праці. Першу групу чинників він називає гігієнічними, другу — мотиваторами. Самі по собі гігієнічні чинники не викликають задоволення, але їх погіршення породжує незадоволеність працею. До гігієнічних чинників відносяться: відносини з колегами, між керівниками і підлеглими; психологічний клімат на підприємстві; винагорода (у разі фіксованої зарплати); здібності керівника; фізичні умови праці; стабільність робочого місця. Другу групу чинників складають мотиватори, які безпосередньо викликають відчуття задоволеності працею, високий рівень мотивації і трудових досягнень. Вони виступають стимулами ефективною праці. До них відносяться: досягнення мети, визнання, цікавий зміст праці, самостійність (своє робоче місце), кар'єрне просування, можливості особистої самореалізації. Тобто перша група чинників завжди має знаходитись на такому рівні, щоб працівник не відчував дискомфорту, а вже мотиватори покликані викликати зростання рівня мотивації працівника [2, с. 87].

В сьогоденних умовах економічної кризи, у якій перебуває Україна перша група чинників набула особливо великого значення. І тому, якщо працівники забезпечені хорошою, стабільною заробітною платою, питання про їх мотивацію гостро не стоїть. В той же час, як показує практика, коли така зарплата не забезпечується, будь-яке стимулювання не буде працювати.

В Україні за офіційними даними частка населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму в 2009 р. становила 21,0%, а у 2010 р. її величина зросла вже до 30,2% [4]. Тобто сума доходів значної частини населення України настільки мала, що повноцінно не забезпечує навіть витрат на харчування.

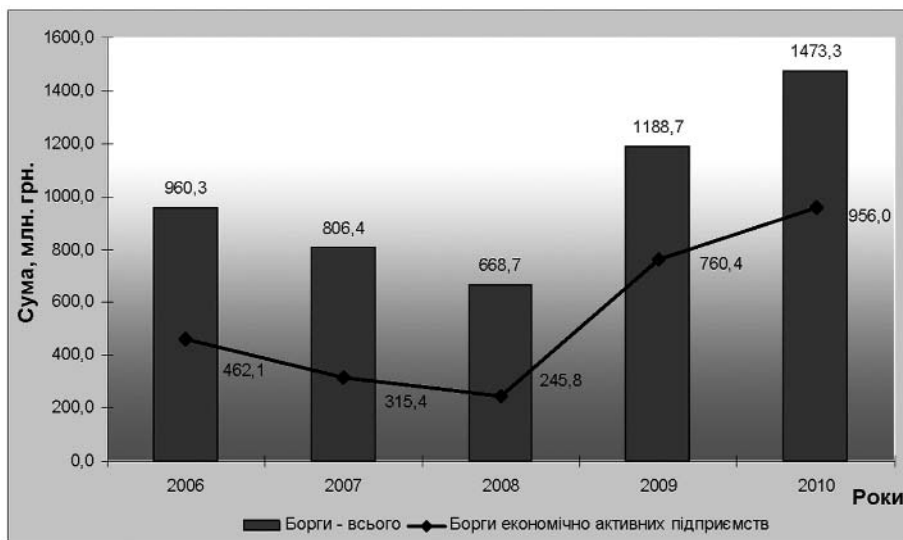


Рис. 1. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати

Крім того в останні роки значно зріс рівень заборгованості підприємств України з виплати заробітної плати своїм працівникам. Тільки за останніх два роки його величина зросла більш ніж у двічі, з 668,7 млн. грн. у 2008 р. до 1 473,3 млн. грн. у 2010 р. (Рис. 1) [3]. Тобто, якщо третя частина населення країни отримує дохід нижчий рівня прожиткового мінімуму і при цьому величина заборгованості з виплати заробітної плати становить майже півтора мільярда гривень, то про забезпеченість населення високою та стабільною зарплатою мова не йде. В цьому випадку особливо важко ставити питання мотивації. Проте це все таки можливо, адже крім матеріальних стимулів існують і нематеріальні.

Багато з існуючих матеріальних стимулів вже застосовуються на вітчизняних підприємствах. Нематеріальному стимулюванню у нас в країні надають набагато меншого значення. Відповідно, воно лише частково застосовується керівництвом українських підприємств. Хоча на заході нематеріальне стимулювання вже давно набуло широкого вжитку і на багатьох фірмах має першочергове значення.

Перш за все, це елементарна подяка працівникам за їх роботу. Звичайні слова, такі як «дякую» або «Ви блискуче впоралися з цим завданням» здатні окрилити будь-якого працівника. Не варто уникати і публічних заохочень. Проте керівнику необхідно заохочувати працівників на індивідуальному рівні. Тільки так він зможе підвищити їх особисту мотивацію. Ефективний метод — вручення кращим працівникам грамоти з подякою. І важливо, щоб вручав їх безпосередньо хтось із керівництва.

Потрібно формувати у працівників відчуття причетності до загальної справи. Кожен працівник повинен відчувати себе важливою і невід'ємною частиною підприємства, у зв'язку з чим необхідно залучити весь колектив підприємства до рішення загальних задач. Адже абсолютно у будь-якої людини може народитися цікава ідея, здатна принести успіх. Але більшість з підлеглих упевнені, що нікому немає ніякої справи до їх ідей. Кожен місяць можна виносити на обговорення питання загального характеру. Наприклад, як поліпшити роботу підприємства, підвищити продуктивність праці, вдосконалити технологію виробництва? Кращі ідеї можуть нагороджуватись спеціальним призом і друкуватися в корпоративному виданні.

Сьогодні на більшості підприємств в Україні працівник як особистість взагалі не існує, а тільки як засіб для отримання прибутку. З цим потрібно боротися. Можна «купити» певний робочий час та результати праці працівника, але не можна «купити» його бажання працювати. Тому таким важливим є процес виховання самомотивації у кожного працівника. А це можливе лише за наявності потужної системи нематеріальних стимулів. Тому потрібно спілкуватися з підлеглими, цікавитись чого їм не вистачає, чим вони не задоволені. Працівники відчують, що керівник відноситься до них з повагою. В результаті їх мотивація значно підвищиться.

Отже, матеріальних і нематеріальних засобів для стимулювання персоналу є велика кількість. Головне, дотримуватись при їх застосуванні деяких правил. Важливо, щоб вони орієнтували працівників на досягнення мети підприємства і його стратегію, були зрозумілими і об'єктивними, були б досяжними і при цьому відображали реальні потреби кожного працівника. Вдало побудована система мотивації здатна принести реальні позитивні результати у підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємства. Вагомим аргументом на користь цього є те, що зрештою безпосередній контакт із споживачами мають саме працівники, а не керівник. А тому значною мірою саме від їх настрою, поведінки і бажання допомогти підприємству залежить його успіх.

Список використаних джерел

1. Докучаєв О. А. Методи дослідження механізму мотивації персоналу підприємства [Текст] // Економіка та держава. — 2006. — № 8. — С. 79–81.
2. Ярецька Г. С., Куделюк Є. В., Керстюк А. Ю. Стратегії мотивації персоналу підприємства в трансформаційній економіці [Текст] // Соціум. Наука. Культура. — 2007. — 253 с.
3. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати, 2006-2010 рр., Україна / Офіційний веб-портал ФПУ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3366%3A-2006-2010-&catid=59%3A2009-07-30-20-02-19&Itemid=34&lang=uk
4. Держкомстат України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 657

А. Я. Вознюк

Дубенська філія Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна» (Дубно)

РОЛЬ ОБЛІКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ У ВІДОБРАЖЕННІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі висвітлено місце і роль обліково-методологічних факторів у відображенні фінансових результатів діяльності підприємства.

Зростання прибутку, як фінансового результату діяльності підприємства, залежить не тільки від ефективності діяльності підприємства, а й від чинників макроекономічного характеру. З огляду на це, дослідження місця і ролі обліково-методологічних факторів у відображенні фінансових результатів діяльності підприємства є актуальним і важливим питанням.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ [1] встановлено, що підприємство самостійно визначає облікову політику, яка є важливим напрямом роботи бухгалтерів і відображенням організації бухгалтерського обліку і всіх положень, особливо тих, які мають неоднозначне тлумачення в офіційних документах.

Реалізація облікової політики ґрунтується на тому, що законодавством передбачається використання альтернативних варіантів обліку, а роль бухгалтера на підприємстві змінюється від простого реєстратора господарських операцій — до активного учасника їхнього здійснення.

Загальні правила побудови бухгалтерського обліку встановлюють централізовано, але на підприємстві їх конкретизують залежно від умов діяльності, кваліфікації персоналу, технічного забезпечення, галузі господарювання тощо, що специфіку проведення облікової політики.

Одним із завдань бухгалтерського обліку, окрім забезпечення збереження майна власника та надання інформації для управління підприємством, є визначення фінансових результатів за певний період.

Методологічні основи обліку доходів і відображення їх у звітності визначаються П(С)БО 15 «Дохід» [2] та П(С)БО 16 «Витрати» [3], а методологічні засади формування і відображення інформації про фінансові результати у звітності визначає П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [4].

Кінцевий фінансовий результат підприємства визначається як різниця між різними видами доходів, які обліковуються за кредитом рахунку 79 «Фінансові результати», і витратами, які обліковуються за дебетом даного рахунку. У випадку, якщо кредитовий оборот рахунку 79 «Фінансові результати» більший за дебетовий, то підприємство на суму різниці отримує нерозподілений прибуток звітного періоду. Перевищення дебетовим оборотом рахунку 79 «Фінансові результати» кредитового означає, що підприємство здійснило більше витрат, ніж отримало доходу, і на суму різниці має непокритий збиток.

Фінансовий результат, який призводить до збільшення власного капіталу (прибуток) підприємства, може залишатися нерозподіленим протягом певного періоду. Однак, частіше його розподіляють за напрямками майбутнього використання, які визначає власник підприємства або уповноважений ним орган згідно з установчими документами. Ці моменти відображаються в обліковій політиці підприємства.

Методологія формування показників фінансових результатів зумовлена існуючими принципами бухгалтерського обліку, взаємоузгоджена дія яких призводить до різнобічності у варіантах визнання та оцінки окремих об'єктів обліку. Прийнятий до застосування після реформування

бухгалтерського обліку принцип обачності передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які запобігають заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Дотримання даного принципу в обліковому процесі підприємств потребує від користувачів фінансової звітності розуміння всіх методів, що використовуються, а головне їхнього впливу на достовірність показників, що відображають результати діяльності підприємства. Аналізуючи принцип обачності С. Легенчук стверджує, що «консерватизм є узвичаєною упередженістю, орієнтованою на перешкоджання адекватному сприйняттю фінансового становища та результатів діяльності підприємства, хоча його застосування і переслідує певні «благі» наміри» [5, с. 75].

Для визначення фінансових результатів необхідно здійснити порівняння доходів з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. Причому, визнання доходів і витрат, їх відображення у фінансовій звітності здійснюється в момент їх виникнення, не беручи до уваги пов'язаний з цими діями рух грошових коштів. Такий порядок передбачений принципом нарахування та відповідності доходів і витрат. З даного принципу методологічною альтернативністю характеризується процес визнання доходів і витрат та, що особливо важливо, розмежування їх між звітними періодами. Відомий дослідник теорії бухгалтерського обліку проф. Я. Соколов, досліджуючи способи регулювання фінансових результатів, стверджує, що такого роду регулювання представляє собою штучний прийом, який витікає із принципу ідентифікації (відповідності) та із методів облікової політики, яких притримується адміністрація [6, с. 462].

Таким чином, із сукупності принципів, на яких ґрунтується бухгалтерський облік та фінансова звітність, надзвичайно важливе значення щодо регулювання величини фінансових результатів мають принципи: обачності і нарахування та відповідності доходів і витрат. За допомогою інструментів оцінки і визнання, значення даних принципів можна ідентифікувати за допомогою окреслення обліково-методологічних факторів впливу на фінансові результати діяльності акціонерних товариств, які в свою чергу необхідно поділити на фактори облікової політики та методологічні фактори.

Отже, елементами облікової політики, які мають вплив на фінансові результати діяльності підприємства, є: формування історичної вартості основних засобів та нематеріальних активів, вартісний критерій віднесення матеріальних активів до малоцінних необоротних активів, переоцінка основних засобів та нематеріальних активів, метод амортизації основних засобів та нематеріальних активів, порядок обліку витрат на проведення ремонту основних засобів, визначення корисного строку використання нематеріальних активів, формування історичної вартості запасів, методи оцінки запасів при вибутті, способи відображення нестач і втрат від псування цінностей, ідентифікація транспортно-заготівельних витрат, створення резерву сумнівних боргів, методи розрахунку величини резерву сумнівних боргів, методи оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг, визнання доходів від товарів переданих на комісію, створення резервів майбутніх витрат і платежів, відображення та склад витрат та доходів майбутніх періодів, способи їх списання, формування собівартості робіт, послуг, методи оцінки довгострокових фінансових інвестицій, способи визначення дати визнання зобов'язань.

При використанні інформації про фінансові результати діяльності підприємств при прийнятті рішень необхідно врахувати дані за окремими статтями балансу, формування значень по яких багато в чому визначенні окремими елементами облікової політики. Існування низки обліково-методологічних факторів впливу на прибуток потребує їх особливого розуміння та розкриття у примітках до річної фінансової звітності. Дана інформація є релевантною для всіх користувачів інформації про фінансово-господарську діяльність підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99р. № 290.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87.
5. Легенчук С. Ф. Сутність та види консерватизму в бухгалтерському обліку / С. Ф. Легенчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. — Житомир: ЖДТУ, 2009. — № 2(48). — С. 68–77.
6. Соколов Я. В. Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. / Я. В. Соколов / — М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 638 с.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливою умовою для досягнення стабільного економічного розвитку в Україні є активізація інвестиційної діяльності, зокрема підприємств реального сектору економіки. Виконання цієї умови вимагає нарощування інвестиційних ресурсів та підвищення ефективності процесу їх залучення на підприємство. Тому особливо гостро постає проблема фінансового забезпечення інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств.

Поняття «фінансове забезпечення інвестиційної діяльності» не є новим для економічної науки, але перехід до нових засад функціонування економіки вимагає перегляду його призначення у відповідності з вимогами сьогодення. Потребує наукового обґрунтування створення системи джерел та методів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств.

До сьогодні в Україні відчувається брак ґрунтовних досліджень проблеми збільшення загального обсягу пропозиції інвестиційних ресурсів на ринку капіталу та поліпшення механізму залучення їх на підприємства. Існує необхідність удосконалення практики використання вже існуючих та пошуку нових джерел фінансування інвестицій вітчизняних підприємств. Недостатньо розробленою залишається проблема підвищення ефективності самого процесу формування на підприємствах інвестиційних ресурсів. Зокрема, потребує подальшого дослідження питання ефективного вибору джерел фінансування та оптимізації їх структури.

Проблема фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств здавна досліджується економічною наукою. Зацікавленість у вивченні цих питань виникла ще на початку XVII ст. Особлива увага при цьому приділялась обґрунтуванню джерел фінансування інвестиційної діяльності. Так, цій проблемі присвячено чимало праць відомих вчених, а саме роботи Сміта А., Рікардо Д., Мальтуса Т., Міля Дж., Маркса К., Маршалла А., Фішера І., Шумпетера Й., Кейнса Дж.М. та інших. Ознайомлення з вказаними науковими роботами дало змогу більш систематизовано підійти до дослідження конкретних проблем фінансового забезпечення інвестиційної діяльності.

Проблематиці формування на підприємствах інвестиційних ресурсів присвячено чимало праць зарубіжних вчених, а саме Массе П., Модільяні Ф., Міллера М., Шарпа У., Гітмана Л., Джонка М. Д., Бріггема Ю., Брейлі Р., Майерса С., Лістера К., Бочарова В. В., Мелкумова А. С., Бланка І. А., Катасонова В. Ю., Ігоніна В. В. та інших.

У наукових колах України дослідженню окремих питань фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств присвячено праці вітчизняних економістів: Барановського О. І., Безчасного Л. К., Василика О. Д., Воробйова Ю. М., Герасимчука М., Гойка А. Ф., Грушка В. І., Дем'яненко М. Я., Загороднього А., Заруби О. Д., Кравченка В. І., Крупки М. І., Лукінова І. І., Лютого І. О., Нейкової Л. І., Орлова П., Орлова С., Пересади А. А., Пилипченка О. І., Реверчука С. К., Титаренка Н. О., Черваньова Д. М., Якубовського М. М. та інших.

Відаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії, методики та організації фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств, слід зауважити, що до цього часу багато проблем не знайшли свого остаточного вирішення, що й зумовлює актуальність теми дисертаційного дослідження, її теоретичну та практичну значимість [2].

Найбільш суттєві теоретичні і практичні результати, які характеризують новизну дослідження такі:

- поглиблено теоретичне обґрунтування інвестицій підприємств, що дало можливість уточнити їх класифікацію, яка полягає у наступному: інвестиції в основні засоби, в нематеріальні активи, у приріст матеріально-виробничих запасів, фінансові, інноваційні, інтелектуальні; доведено доцільність поділу інвестиційних ресурсів підприємств на власні та запозичені, що забезпечить більш точне розуміння сутності інвестиційних ресурсів у взаємозв'язку з джерелами їх формування;

- обґрунтовано, що проблема фінансового забезпечення інвестиційної діяльності має два аспекти: макроекономічний та мікроекономічний; на макроекономічному рівні фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств являє собою сукупність економічних відносин з приводу формування та подальшого перерозподілу інвестиційних ресурсів у країні; на мікроекономічному рівні фінансове забезпечення визначено як сукупність економічних відносин з приводу формування на підприємстві фінансових ресурсів, необхідних для реалізації певних інвестиційних програм (проектів);

– розроблено основні принципи залучення інвестиційних ресурсів: обов’язкова оцінка всіх можливих джерел фінансування, вибір методів залучення відповідно до прийнятої фінансової стратегії підприємства, формування інвестиційних ресурсів згідно з планом інвестиційних витрат, достатність капіталу; а також критерії оцінки ефективності процесу формування на підприємстві інвестиційних ресурсів: вартість капіталу, що інвестується та уточнення коефіцієнтів фінансового стану підприємства;

– обґрунтовано доцільність запровадження в Україні практики надання підприємствам інвестиційного податкового кредиту, розроблено механізм його надання та повернення, визначено ефективність використання даного механізму порівняно з можливими іншими;

– формалізовано процес вибору джерел фінансування інвестиційних проектів підприємств, що в подальшому може бути основою для побудови алгоритмів та конструювання економіко-математичних моделей даного процесу;

– дістала подальшого дослідження проблема оптимізації структури джерел фінансування інвестицій підприємств, зокрема, обґрунтовано необхідність у процесі такої оптимізації враховувати вплив, що здійснює структура джерел додаткового капіталу підприємства на фінансові показники діяльності даного підприємства [1].

На основі дослідження процесу формування на підприємстві інвестиційних ресурсів зроблено висновок, що проблема фінансового забезпечення має два аспекти: макроекономічний та мікроекономічний. На макрорівні фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств являє собою сукупність економічних відносин з приводу формування та подальшого перерозподілу інвестиційних ресурсів в країні. На мікроекономічному рівні фінансове забезпечення висвітлюється як сукупність економічних відносин з приводу формування на підприємстві фінансових ресурсів, необхідних для реалізації певних інвестиційних проектів.

Список використаних джерел

1. Проектне фінансування: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Г.О. Бардиш; Нац. банк України. Львівськ. банків. ін-т. — Л. : ЛБІ НБУ, 2006.
2. Федоренко В. Г. Инвестознавство: Підручник / В. Г. Федоренко. — 3-те вид., допов. — К. : МА-УП, 2004. — 480 с.
3. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. рд. проф. А. М. Поддергін. — К. : КНЕУ, 2005. — 536 с.
4. Черкасова С. В. Ринок фінансових послуг. Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти / С. В. Черкасова. — Львів : «Магнолія 2006», 2008. — 496 с.

УДК 338.242

Ю. А. Богач

Тернопільський національний економічний університет (Тернопіль)

ІНФОРМАЦІЙНЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У статті виокремлено напрямки удосконалення інформаційного відображення функціонування державного сектору економіки та його об’єктів, розкрито зміст принципів, які повинні лягти в основу системи показників, що характеризують функціонування державного сектору економіки та його об’єктного складу.

Ринковій економічній системі, до якої увійшла Україна, характерні докорінні соціально-економічні перетворення, направлені на утвердження ринкових умов господарювання. Держава, будучи суб’єктом управління, забезпечує проведення економічних реформ через організацію та функціонування всіх елементів соціально-економічної системи. Значне місце в забезпеченні якісного здійснення економічної політики держави та виконання взятих нею на себе функцій, відводиться ефективному використанню державного сектору економіки.

Під державним сектором слід розуміти частину економічної системи, що передана у повну чи часткову власність державі, для забезпечення загальних потреб суспільства, окремими сегментами якої є: державні підприємства, державні фінанси, державні установи і організації, державні резерви та державні ресурси. При цьому, основними критеріями віднесення цих об’єктів до державного сектору є: права управління, отримання прибутку та розпорядження централізованими фондами грошових коштів.

Учені пропонують різні кількісні оцінки співвідношення державного і недержавного секторів. Так, Н.Іванов обґрунтовує розмір державного сектору в межах 20–30% [1], а Є. Ставровський вважає доцільними його розміри близько 35% [2]. Розглядаючи зазначені підходи та враховуючи функціональне навантаження державного сектору, зазначимо, що показник частки держави в економіці, або іншими словами розмір державного сектора недоцільно розглядати як величину сталу, оскільки в залежності від стану економіки, її типу, часового простору та ін. розмір державного сектору суттєво варіюється.

Існування державного сектору обумовлене необхідністю виконання множини специфічних функцій, а саме:

- усунення або обмеження неспроможності (недосконалості) ринку;
- забезпечення економіки достатньою грошовою масою;
- забезпечення єдиних правил гри на ринку;
- дотримання балансу суспільних інтересів;
- соціальний захист населення;
- захист національних інтересів при проведенні внутрішньої та зовнішньої політики.

З метою підвищення ефективності функціонування державного сектору економіки змін повинно зазнати інформаційне відображення його діяльності. Існуюча в Україні система показників щодо оцінки діяльності інститутів державного сектору, яка здебільшого формується Комітетом статистики України та Міністерством економіки, передбачає розрахунок лише основних, загальних показників, які безсумнівно є важливими для аналізу розвитку економіки загалом, але недостатніми для формування об'єктивної уяви щодо тенденції розвитку державного сектору, змін його структури, ефективності виконання функцій і т. п. Вирішення цієї проблеми можливе шляхом розробки спеціального законодавчого документу щодо необхідної структури та складу показників щодо функціонування держсектора. Такий документ, крім аналітичного матеріалу, повинен давати відповіді на запитання щодо структури державного сектору в Україні, основних цілей функціонування його підсекторів, напрямків їх розвитку. Це дозволить оцінювати та контролювати не лише застосовувані механізми регулювання державного сектору, а й проводити необхідний моніторинг ефекту від їх застосування.

Структура показників функціонування державного сектору економіки вимагає відображення по низхідній — від макроекономічних показників діяльності державного сектору, в цілому, по країні (чисельність зайнятих, обсяг реалізованої продукції (у вартісному й натуральному вираженні), вартість основних виробничих фондів, величина прибутків (збитків), розмір отриманих з консолідованого бюджету дотацій, обсяг виплачених податків і т. п.), — до ефективності функціонування окремих державних підприємств (продуктивність праці, фондо-, матеріало-, енерговіддача, соціальна і екологічна ефективність).

Крім того, інформаційне відображення функціонування державного сектора економіки та його об'єктного складу доцільно відкоригувати за управлінськими запитами, зокрема, в розрізі: величини фінансування чи кредитування об'єктів державного сектору економіки; сплачених обов'язкових платежів державними унітарними підприємствами; проведених державних закупівель чи укладених державних контрактів.

Опрацювання, систематизація та накопичення такої інформації можливі за умови використання комп'ютерних інформаційних технологій, які дозволять аналізувати стан, тенденції у функціонуванні об'єктів державного сектору економіки та формувати рейтинги цих об'єктів за необхідним критерієм.

В основу системи показників, які характеризують функціонування державного сектору економіки та його об'єктного складу, доцільно покласти два вихідних методологічних принципи. Перший — принцип повноти, за яким досліджувана система повинна давати повне уявлення про масштаби участі держави в економічному житті країни. Другий — система показників повинна бути гранично компактною, включати тільки найважливіші економічні характеристики, що в свою чергу, виключить врахування незначних і другорядних деталей на стадіях підготовки і аналізу необхідної інформації про функціонування державного сектору економіки та його об'єктів.

Список використаних джерел

1. Иванов Н. Приватизация государственной собственности / Н. Иванов // Экономика Украины. — 2001. — № 4. — С. 23–30.
2. Ставровський Є. Про формування державного сектора економіки / Є. Ставровський // Економіка України. — 1999. — № 11. — С.12–19.

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ
ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

У роботі обґрунтовано необхідність управління розвитком науково-педагогічних працівників і встановлено суть та особливості управління розвитком науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

Конкурентоспроможність вищого навчального закладу на ринку залежить від якості його освітніх послуг, що в свою чергу безпосередньо пов'язана з рівнем розвитку науково-педагогічних працівників. Розвиток науково-педагогічних працівників відбувається в процесі їхньої наукової діяльності, результати якої підтверджується присудженням наукових ступенів доктора наук або кандидата наук, присвоєнням вчених звань професора або доцента. Для забезпечення розвитку професійних компетенцій науково-педагогічних працівників необхідно здійснювати управління їх професійним розвитком, тобто цілеспрямоване забезпечення якісних змін, які підвищують ринкову вартість потенціалу науково-педагогічних працівників, а також ефективність їх трудової діяльності [1, с. 325].

Вивченню питання управління розвитком персоналу свої наукові доробки присвячували такі вчені, як В. А. Савченко, А. П. Єгоршин, Ф. І. Хміль, А. Я. Кібанов та інші. Проте в їх працях не відображена специфіка управління розвитком науково-педагогічних працівників, яка має свої характерні особливості.

В результаті узагальнення наукових підходів встановлено, що під управлінням розвитком науково-педагогічних працівників слід розуміти розробку і реалізацію заходів, спрямованих на ефективне використання трудового потенціалу даної категорії працівників та підвищення їх професійної кваліфікації. Основною метою управління розвитком науково-педагогічних працівників є формування такого контингенту студентів вищого навчального закладу, за якого б вдалося максимізувати валовий дохід від надання освітніх послуг.

Управління розвитком науково-педагогічних працівників включає такі складові: планування; організацію; мотивацію та стимулювання; контроль за здійсненням розвитку.

Планування розвитку даної категорії працівників складається з наступних етапів: визначення потреби в науково-педагогічних працівниках; оцінювання рівня професійного розвитку; планування професійного розвитку науково-педагогічних працівників.

Організація розвитку науково-педагогічних працівників полягає у навчанні в аспірантурі або докторантурі, робота над дисертаціями самостійно, поза докторантурою і аспірантурою, а також стажування.

В основу формування дієвого механізму мотивації праці має бути покладена ринкова теорія заробітної плати. Незважаючи на те, що в умовах становлення ринкових відносин значно розширюється коло доходів, заробітна плата для більшості науково-педагогічних працівників залишається головним матеріальним стимулом [2, с. 69–70].

Заробітна плата науково-педагогічних працівників складається з посадових ставок (окладів), премій, доплати за наукові ступені, вчені звання, надбавки за стаж науково-педагогічної роботи та інших надбавок, передбачених законодавством України.

Встановлено, що праця викладача є особливим видом діяльності, яка висуває специфічні вимоги до людей, які її обрали. Сьогодні, зі швидкими змінами в інформаційному суспільстві, робить ці вимоги ще гострішими. Особливості мотивації праці науково-педагогічних працівників впливають із самої праці викладача, в основі якої лежить безперервний творчий пошук, оскільки сфера професійної діяльності науково-педагогічного працівника потребує постійного самовдосконалення, і що найбільш точно відповідає сутності самої людини як продукту природи. Знання, які є продуктом діяльності викладача, сьогодні стають основним виробничим ресурсом, і саме від індивідуальних здібностей кожного конкретного науково-педагогічного працівника залежить якість цього ресурсу [3, с. 48].

Контроль за здійсненням розвитку науково-педагогічних працівників здійснює керівник вищого навчального закладу, а у випадку присвоєння вчених звань професора, доцента — Вчена рада вищого навчального закладу. Наукові ступені кандидата наук, доктора наук присуджують спеціалізовані Вчені ради на підставі прилюдного захисту дисертацій. Рішення спеціалізованих Вчених рад про присудження наукових ступенів затверджуються Вищою атестаційною комісією України [4].

Таким чином, встановлено, що під управлінням розвитком науково-педагогічних працівників слід розуміти розробку і реалізацію заходів, спрямованих на ефективне використання трудового потенціалу даної категорії працівників та підвищення їх професійної кваліфікації з метою максимізації валового доходу навчального закладу від надання освітніх послуг.

В роботі було обґрунтовано, що реалізація заходів з управління розвитком науково-педагогічних працівників вимагає здійснення наступних процесів: планування, організація, мотивація та стимулювання, а також контроль.

До основних напрямків подальших досліджень слід віднести вивчення мотивів професійного розвитку науково-педагогічних працівників та розроблення на цій основі ефективної системи мотивації науково-педагогічних працівників до професійного розвитку.

Список використаних джерел

1. Хміль Ф. І. Управління персоналом : Підручник для студентів вищих навчальних закладів // Ф. І. Хміль. — К. : Академвидав, 2006. — 488 с.
2. Кудрявцева Н. Особливості мотивації праці педагогічних працівників в сучасних умовах / Н. Кудрявцева // Україна : аспекти праці. — 2003. — № 1 — С. 48–50.
3. Герасименко О. Економічні методи мотивації науково-педагогічних працівників / О. Герасименко // Вища освіта України. — 2003. — № 2. — С. 68–73.
4. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984 — III // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 20. — С. 134.

УДК 658

О. А. Руденко

Черкаський державний технологічний університет (Черкаси)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЧНА МЕТА ПІДПРИЄМСТВА

Інвестиційна привабливість підприємства є інтегральною характеристикою окремих фірм/об'єктів інвестування з позицій перспективності їх розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх платоспроможності, фінансової стійкості та інших значущих параметрів фінансово-господарського стану. Цю категорію можна дифініціювати як систему чинників та характеристик-індикаторів, що дають змогу потенційному інвестору приймати раціональне рішення щодо доцільності реалізації того чи іншого інвестиційного проєкту, авансування коштів у конкретне підприємство для отримання максимального ефекту при допустимому рівні ризику.

Стратегія дає відповіді на головні питання організації інвестиційної діяльності:

1. Глибина довгострокового планування інвестиційного процесу.
2. Поточний стан об'єкта, для якого розроблюється стратегія.
3. Джерела та обсяги коштів для інвестування.
4. Стратегічна мета та етапи просування до неї.
5. Проміжні цілі та суміжні завдання.
6. Пріоритетні сфери та об'єкти для інвестування.
7. Прогнозна оцінка зовнішнього середовища для інвестування.
8. Прогнозна оцінка розвитку фінансового ринку.
9. Альтернативні напрями використання коштів.
10. Цільові настанови щодо очікуваної дохідності інвестицій.
11. Фактори ризику та довгострокові заходи їх нейтралізації.
12. Прогнозні сценарії розвитку інвестиційного ринку та розвитку інвестора.
13. Бажані результати інвестиційної діяльності (стан активів інвестора, мережа підприємств, права власності і т. ін.) на кінець стратегічного періоду [2, с. 105].

Розглядати процес здійсненні оцінки інвестиційної привабливості підприємств у перспективному та ретроспективному вимірі доцільно використовувати наступні рівні оцінки (характеристики) інвестиційної привабливості:

1) оцінка інвестиційного потенціалу підприємницької структури (на підставі прогностичних значень показників його фінансово-господарського стану, виходячи з основних характеристик підприємства);

2) оцінка інвестиційної активності підприємницької структури (на основі вивчення показників обсягів залучення та результативності використання інвестиційних ресурсів підприємством-реципієнтом в минулому) [3, с. 186].

Враховуючи сказане, оцінка інвестиційної привабливості має здійснюватися не лише підприємствами-донорами, а і реципієнтами на інвестиційному ринку. Проте мета її здійснення в розглянутих випадках принципово різниться.

Потенційний інвестор зацікавлений в максимізації своїх економічних вигод, що мають досягатися з мінімальним припустимим ризиком. Розглядаючи інвестиційну привабливість підприємств з позицій донора інвестиційних ресурсів, пропонуємо користуватися наступною моделлю

$$IAt_t = \sum_{i=1}^n IP_i + \sum_{j=1}^{t-1} IAc_j, \quad (1)$$

де IAt_t (investment attractiveness) — комплексна характеристика інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта в момент часу t ; t — момент оцінки інвестиційної привабливості; IP_i (investment potential) — прогнозований інвестиційний потенціал господарюючого суб'єкта в момент часу t , оцінений за i -им параметром його (підприємства-реципієнта) фінансово-господарського стану (проспекція); IAc_j (investment activity) — характеристика інвестиційної активності підприємства-реципієнта в минулому (ретроспекція); i — порядковий номер параметра оцінки фінансово-господарського стану підприємства з точки зору його інвестиційної привабливості; n — кількість параметрів оцінки фінансово-господарського стану підприємства з точки зору його інвестиційної привабливості; j — період ретроспективної оцінки інвестиційної привабливості підприємства за його інвестиційною активністю; τ — момент часу, що відповідає початку періоду, за який здійснюється оцінка інвестиційної привабливості підприємства [3, с. 249].

Дана модель (1) включає два доданки-компоненти. Розрахунок першого із них ускладнений тим, що інвестиційний процес пов'язаний зі значним ризиком. Ризик виникає лише тоді, коли керована економічна система функціонує в умовах невизначеності, а суб'єкт, що приймає рішення, зацікавлений у кінцевому результаті. Для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства-реципієнта, на нашу думку, слід застосовувати експертні методики, що враховуватимуть різні «сценарії» розгортання інвестиційного процесу.

Другий компонент, що пропонується нами для визначення інвестиційної привабливості підприємства, може бути розрахований з достатньою мірою точності. Найбільшою вона буде в тому разі, якщо потенційний донор має доступ до всієї релевантної інформації про фінансово-господарський стан реципієнта. Разом із тим, розкриття подібної інформації становить загрозу існуванню реципієнта. Тому, на практиці, оцінка інвестиційної активності реципієнта значно утруднюється. Слід також враховувати, що перебіг інвестиційних процесів відбувався за законами загальноекономічної логіки в конкретних історико-економічних умовах. Тому ретроспективний аналіз інвестиційної активності не може служити беззаперечним орієнтиром у здійсненні інвестиційної діяльності.

Категорія інвестиційної привабливості є визначальною в побудові адекватної економічної політики бізнес-структури. Існує специфічний зв'язок між ефективністю ведення господарської діяльності підприємства, його конкурентоспроможністю на ринку та інвестиційною привабливістю. Вміле оперування релевантною господарською інформацією дає змогу максимізувати економічні вигоди підприємства через його участь в інвестиційному процесі в якості донора чи реципієнта інвестиційних ресурсів.

На основі моделі (1), що спирається на фактологічний базис, імовірна адекватна оцінка інвестиційної привабливості економічного суб'єкта. Поряд із тим, для прикладного застосування ця модель має бути належним чином оптимізована. Оптимізація моделі передбачає визначення конкретного переліку оціночних показників та правильне їх збалансування, що дасть змогу приймати рішення в адекватній ситуації.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навч. Посібник / Л. В. Балабанова, А.Н. Германчук. — К. : ВД «Професіонал», 2004. — 288 с.
2. Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: Підручник. / І. А. Ігнат'єва — К. : Каравела, 2008. — 480с.
3. Василенко В. А., Ткаченко Т. І. Стратегічне управління підприємством / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко— Вид. 2-ге, виправл. і доп. За ред. Василенка В. О. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 400 с.
4. Литвин В. Регіоналізм у політичному вимірі: українські реалії / В. Литвин. — Голова Верховної Ради України // Урядовий кур'єр. — 2010. — 9 листопада. — С. 6–7.

**ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ
ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В роботі розглянуто поняття добросовісної конкуренції та її основні аспекти на базі законодавчого закріплення недобросовісної конкуренції. Запропоновано законодавчо закріпити поняття добросовісної конкуренції, чим істотно поліпшити діяльність антимонопольних та судових органів.

Розвиток системи вільної та добросовісної конкуренції та обмеження монополізму є головними чинниками для ефективного здійснення підприємницької діяльності. Стаття 42 Конституції України встановлює конституційний обов'язок держави бути гарантом захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та визначає принцип вільної конкуренції, при цьому наголошується на не припустимості недобросовісних конкурентних дій в економічній діяльності. Держава стимулює розвиток правомірної конкуренції та створення таких правил конкуренції, які відповідали б міжнародним стандартам [1, с. 42].

Приєднання України до Паризької конвенції про охорону промислової власності та прийняття Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» та «Про захист економічної конкуренції» засвідчили факт зацікавленості суспільства в установленні прозорих та добросовісних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, а також в захисті інтересів споживачів, які можуть постраждати від недобросовісної конкуренції [2, с. 32].

Відповідно до українського законодавства економічна конкуренція (конкуренція) — змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [3, с. 1].

Недобросовісною конкуренцією визнаються будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності [4, с. 1].

Проявами недобросовісної конкуренції, зокрема, є: неправомірне використання чужих позначень, упаковки, рекламних матеріалів; неправомірне використання товару іншого виробника; копіювання зовнішнього вигляду виробу; порівняльна реклама; дискредитація господарюючого суб'єкта (підприємця); неправомірне збирання комерційної таємниці тощо. Вчинення дій, визначених як недобросовісна конкуренція, тягне за собою накладення Антимонопольним комітетом, його територіальними відділеннями штрафу у розмірі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

На сьогодні визначення поняття «добросовісна конкуренція» на законодавчому рівні в Україні поки що відсутнє, але в Конституції України мова йде саме про підтримку добросовісної конкуренції. З огляду на це можна вважати, що добросовісною є конкуренція, яка підтримується державою.

На основі аналізу законодавства України про недобросовісну конкуренцію та міжнародних конвенцій можна дійти до висновку, що важливим критерієм добросовісної конкуренції є додержання у підприємницькій діяльності правил, торгових та інших чесних звичаїв.

Отже, під добросовісною конкуренцією слід розуміти такі дії у конкуренції, які відповідають наступним критеріям:

- Додержання у підприємницькій діяльності правил, торгових та інших чесних звичаїв;
- Дотримання норм законодавства;
- Здобуття суб'єктом господарювання переваг над іншими суб'єктами господарювання у конкуренції завдяки власним досягненням;
- Відсутність у окремого суб'єкта господарювання можливості визначати умови обороту товарів на ринку.

Але сама назва «добросовісна конкуренція», а не «правомірна конкуренція», свідчить про те, що пріоритет в критеріях добросовісної конкуренції слід віддавати не правовим нормам, а правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

Отже, на сьогодні поняття добросовісної конкуренції не достатньо досліджено як на науковому так і на законодавчому рівні. В нашій країні немає чітких критеріїв та механізмів віднесення певних дій до правил, торгових та чесних звичаїв, таким чином антимонопольні органи мають широке коло для діяльності, а судові органи виконують роботу щодо тлумачення акту недобросовісної конкуренції.

Список використаних джерел

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. — 1996.
2. Харченко П. Критерії добросовісної конкуренції / П. Харченко // Журнал «Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України». — 2004. — № 4 (13).
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2001. — N 12. — с. 64.
4. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 36. — с. 164.

УДК 339.1

Ю. В. Солошенко

Відкритий Міжнародний університет розвитку людини «Україна» (Дубно)

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГУ В РОЗДРІБНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ І ЕЛЕКТРОНІКИ

В роботі пропонується аналіз поліграфічних буклетів, що застосовуються торгівельними мережами побутової техніки в якості рекламного носія. Висловлюється низка зауважень, гіпотез і рекомендацій щодо психологічної і збутової ефективності цього інструменту прямого маркетингу.

Ринок побутової техніки та електроніки в Україні вже багато років є дуже насиченим і демонструє напружену конкурентну боротьбу за покупців серед операторів роздрібною торгівлі. Мережі роздрібних магазинів побутової техніки і електроніки, що здійснюють діяльність в Україні, використовують різноманітну і багаторесурсну політику маркетингових комунікацій: зовнішню рекламу (лайт-бокси і бигборди), транзитну рекламу на громадському транспорті, рекламу у вагонах метрополітену, модульну рекламу в масових періодичних друкованих видіннях та ін. Змістом рекламних звернень як правило є акції зі стимулювання збуту або повідомлення про відкриття нових магазинів.

Одним із інструментів просування, на який звертаємо увагу в цій роботі, є пряма поштова розсилка буклетів. Як правило вони мають розмір А2, фальцований до А3 загальним обсягом від 4 до 8 і навіть 12 шпальт формату А3, виконуються офсетним повнокольоровим друком на газетному (ТМ «Ельдорадо») або на крейдовому папері (ТМ «Технополіс», ТМ «СОМГУ»). Буклети розповсюджуються за посередництвом «Укрпошти» в поштові скриньки мешканців міст, де розташовані відповідні магазини, накладом від 100 до 500 тисяч примірників. Змістом буклетів є зазвичай інформація про акційні ціни на 20–100 моделей техніки і фотографічне зображення цих пристроїв.

На перший погляд, подібна реклама є корисною для споживачів і ефективною для рекламодавців, про що зокрема і не прямо свідчить її тривалість і регулярність. Але аналіз існуючих досліджень поведінки споживачів і соціальних мереж в Інтернеті, здоровий глузд і певний маркетинговий досвід дозволяють висунути декілька зауважень і гіпотез.

1. Масове адресне розповсюдження рекламної продукції, що відбувається без попередньої згоди на те отримувача, кваліфікується як спам. У цивілізованих країнах це навіть визначається як втручання в особисте життя людини і карається законом. Не кажучи про те, на що схожі перші поверхи під'їздів багатоповерхівок після чергової акції рекламодавців, на адресу яких (впливаючи на їх імідж) скаржаться мешканці і дворники. На відміну від таких прийомів, наприклад, мережа магазинів ТМ «Фокстрот» інформує своїх споживачів про акції за допомогою SMS-повідомлень, що надсилаються за адресною базою виключно тих споживачів, які надали свого часу письмово погодилися отримувати таку інформацію.

2. Буклети, про які йдеться, не мають інструментів безпосереднього зворотного зв'язку, наприклад, купонів. Зважаючи на те, що розповсюджуються вони досить регулярно (приблизно щомісяця), у рекламодавців відсутній механізм розрахунку їх збутової (економічної) ефективності як рекламоносія. Тобто думка про їх ефективність у порівнянні з витратами на виробництво і розповсюдження може виявитися міфом, а використання — банальним копіюванням зусиль конкурентів і «засвоєнням рекламного бюджету» [1, с. 124].

3. Найчастішим змістом буклетів є наведення зображення пристрою, його нібито старої ціни (перекреслюється як відмінена) і нової — акційної ціни (відрізняється розміром і/або кольором шрифту). На перевірку часто-густо виявляється, що саме нова ціна є і була роздрібною, а так звана «стара» отримана як найбільша, що існує на ринку, або взагалі ніколи не існувала. Слід

враховувати, що сучасний споживач є досить досвідченим, покупець техніки як правило до того ж є користувачем Інтернету, тому він перевіряє заявлені ціни у багатьох чисельних інтернет-каталогах, інтернет-магазинах і прайс-листах. І якщо потенційний покупець стикається зі спробою ввести його через рекламу в оману, це викликає не тільки справедливе обурення, але й відповідну реакцію в суспільних комунікаціях і свідомості, що негативно відбивається на репутації рекламодавця.

4. Одним з розповсюджених інструментів стимулювання збуту є пропозиція покупцям за умов певної покупки (за ціновим розміром або асортиментом) прийняти участь у розіграші призів. Такі акції зокрема мають особливу рекламну підтримку в буклетах. Викликає здивування розмір призових фондів, що анонсуються, з одного боку — і рівень довіри масового українського споживача до прозорості подібних акцій, тобто наскільки ці акції є прибутковими [2, с. 25]. Мова не йде про чесність організаторів, але не має сумнівів, що процедури проведення розіграшів і оприлюднення їх результатів потребують вдосконалення у бік відкритості і прозорості.

5. Нажаль, значні розміри буклетів, на нашу думку, використовуються неефективно з точки зору можливостей розвитку зв'язків з громадськістю. Замість величезних зображень пристроїв і гігантських шрифтів подекуди доцільно було б розповісти споживачеві про фінансові, збутові, маркетингові успіхи та здобутки мережі магазинів, розмістити текстову інформацію, інтерв'ю і фотографію керівника, цитати і посилання на публікації в ЗМІ, спрямовані на формування клієнтської лояльності і довіри.

Список використаних джерел

1. Примак Т. О. Маркетинг: Навч. посіб / Т. О. Примак. — К. : МАУП, 2004. — 228 с.
2. Климин А. И. Методы определения эффекта стимулирования продаж / А. И. Климин. // Практика рыночных исследований 2006. Информационно-аналитический сборник. — СПб. : ГОРТИС МК, 2006. — С. 24–27.

УДК 63 Сільське господарство (примітка 5995)

Н. М. Данільова

Таврійський державний агротехнологічний університет (Мелітополь)

ПРОБЛЕМИ ВИПРОБНИЦТВА І ЯКОСТІ МОЛОКА В КРАСНОКУТСЬКОМУ РАЙОНІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Молочна галузь належить до провідних у харчовій промисловості та формує достатньо привабливий за обсягом ринок. Це пов'язано з тим, що продукція молочної галузі займає важливе місце у споживанні. В останні роки відбувається тенденція до різкого скорочення поголів'я ВРХ та й взагалі галузі тваринництва. На сьогоднішній день підприємствам сільського господарства, не вигідно займатися тваринництвом. Практика дрібнотоварного виробництва, коли в господарстві утримують одну-дві корови, поставила перед молокопереробними підприємствами гостру проблему якійсної сировини, адже селянські подвір'я не можуть забезпечити потребу України ані щодо кількості молока, ані щодо його якості. Проведені останніми роками реформи агропромислового комплексу призвели до того, що основними виробниками молока в Україні стали індивідуальні господарства селянина.

Найвищого рівня виробництва молока в Україні було досягнуто наприкінці 90-х рр. Пізніше тенденції його розвитку істотно змінилися. В Харківській області, як і по всій Україні, у період кризи у найскладнішому становищі опинилася молочна галузь. Обсяг виробництва скоротився у 2010 р. порівняно з 2005 р. майже у 3 рази. Нині частка молока, що її виробляють у селянських подвір'ях, становить 75% загального обсягу виробництва, а в Краснокутському районі — вона сягає 85%. Станом на 1 серпня 2010 р. у сільськогосподарських підприємствах району в наявності 913 голів великої рогатої худоби, в порівнянні з 2005 р. — це більш ніж в три рази менше. Така ситуація спостерігається майже в усіх господарствах: ПСП «Оазис», ПСП «Прогрес», ТОВ «Козіївське» та СТОВ «Нива» взагалі припинили свою діяльність ще в 2005–2006 рр. І тільки 4 підприємства в районі на сьогоднішній день займаються тваринництвом.

Забезпеченість кадрами в господарствах району значно нижча ніж потреба в ній. Всього в тваринництві зайнято 64% від загальної потреби, а деякі з галузей виробництва забезпечені кадрами лише на 50%. Водночас проведений аналіз тваринницьких приміщень в господарствах району показав, що в них закладені застарілі високозатратні технології виробництва молока 30–40-річної давності, і ефективно їх використання можливе тільки після проведення реконструкції

та впровадження сучасних технологічних і технічних рішень, що забезпечать комфортні умови утримання тварин, їхню високу продуктивність та якість молока і, головне, — зниження затрат праці на виробництво 1 ц молока з 10–15 до 2–3 люд·год, що зробить молочні ферми високорентабельними. Таких показників можна досягти за умови впровадження системи самообслуговування тварин, сучасних систем доїння і первинної обробки молока, приготування і роздавання кормів, прибирання та утилізації відходів виробництва.

Аби ситуацію на ринку молока змінити на краще, окремі молокопереробні підприємства розпочали інвестування різних заходів, спрямованих на збільшення виробництва молока і поліпшення його якості. По селах створюють спеціалізовані пункти для збирання молока, облаштовані холодильними установками та приладами для контролю його якості, і навіть розпочато роботи з поліпшення генетичного потенціалу корів в індивідуальних господарствах. Втім, ці окремі заходи ніколи не дадуть бажаного результату, адже за такого дрібнотоварного виробництва створити умови для отримання молока високої якості практично неможливо. Стало цілком очевидно, що для стабільного забезпечення молокопереробних підприємств якісною сировиною треба створювати спеціалізовані високорентабельні молочні ферми, де технологія виробництва відповідала б сучасному рівневі й забезпечувала б отримання високоякісного і дешевого молока [2, с. 74].

За словами експертів, якщо говорити про будівництво сучасних ферм, то в одне місце для тварини потрібно інвестувати 8–10 тис. доларів. Це великі кошти. Саме тому у державі повільні темпи розвитку товарних господарств, що пов'язано, в першу чергу, зі складністю залучення дешевого фінансування. Створити такі молочні ферми можна двома шляхами: будувати нові й реконструювати старі. Проте, з огляду на економічну ситуацію в країні, перший напрям є проблематичним, адже вимагає великих інвестиційних вкладень. Більш реальним шляхом, що потребує менших капітальних вкладень і часу, є створення сучасних молочних ферм на базі старих тваринницьких приміщень, які нині, через відсутність поголів'я худоби, не використовуються. Вартість таких приміщень у колишніх колективних господарствах України перевищує 1 млрд. грн. Тому використання наявної матеріально-технічної бази має стати головним завданням у відновленні галузі молочного тваринництва [1, с. 800].

Завжди при прийнятті рішення про створення нової молочної ферми постають питання її вартості і строку окупності вкладень, що їх потрібно зробити при цьому. Тому перш ніж прийняти таке рішення, ми щодо кожної конкретної ферми проводимо детальні техніко-економічні розрахунки, які включають такі елементи, як:

- обґрунтування оптимального розміру ферми з урахуванням кількості та якості наявних приміщень;
- розробка різних моделей формування стада залежно від фінансових можливостей замовника, визначення;
- строку виходу на планові показники щодо поголів'я та продуктивності, розрахунок вартості тієї чи іншої моделі формування стада і вартості продукції, яку при цьому передбачається отримати;
- розробка, під визначену структуру стада певної ферми, проектно-технологічних пропозицій щодо реконструкції самих приміщень для утримання всіх вікових і виробничих груп тварин;
- визначення переліку машин та обладнання, потрібних для забезпечення технологічного процесу виробництва молока на реконструйованій фермі;
- розрахунок вартості реконструкції кожного конкретного приміщення і вартості вкладень на технологічне обладнання та нову техніку;
- розробка повноцінної кормової бази з обґрунтуванням потреби в земельних площах під кормові культури для забезпечення планової продуктивності поголів'я ферми.

Такий комплексний підхід дасть змогу створити високорентабельні молочні ферми, робота яких ґрунтується на новітніх технологіях утримання тварин, застосуванні сучасної високопродуктивної техніки та раціональній організації виробничих процесів [2, с. 75–77].

Список використаних джерел

1. Економічний довідник аграрника. В. І. Дробот, Г. І. Зуб, М. П. Кононенко та ін./ За ред. Ю. Я. Лузана, П. Т. Саблука. — К. : Перса України., 2010. — 800 с.
2. Сторова О. В. Інтенсифікація виробництва продукції скотарства / О. В. Сторова // Економіка АПК. — 2001. — № 3. — С. 74–77.

МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ МІЖНАРОДНИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТКОВИХ СИСТЕМ З РИНКОМ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У роботі розглянуто сутність та основні види платіжних систем, економічну природу платіжних карткових систем, визначено особливості становлення ринку банківських послуг України.

На сучасному етапі інтернаціоналізації господарських зв'язків між країнами світу для вітчизняної фінансової системи набуває особливої актуальності питання підвищення конкурентоспроможності та ефективності надання банківських послуг це обумовлено такими чинниками:

- слабкістю банківських систем перехідних економік як похідна недостатньо розвинутого рівня надання сучасного інструментарію розрахунково-платіжного обслуговування;
- тенденція щодо наповненості ринку класичних односкладових банківських послуг як специфічної ніші міжбанківської конкуренції;
- загроза втрати конкурентоспроможності українських банків на ринку фінансових послуг.

Серед зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у розвиток теорії та практики функціонування міжнародних платіжних систем, впровадження нових платіжних інструментів у світогосподарських зв'язках, слід відзначити таких, як Р. Вілсон, Е. Доллан, Р. Кембелл, Ж. Перар, Е. Рафаель, П. Роуз, Б. Сміт, К. Шмітгофф та ін.

На дослідженні різних аспектів розвитку платіжних систем і перспективи їх запровадження у банківську практику в Україні зосереджена значна увага вітчизняних науковців В. Батрименка, М. Безнощенка, О. Береславської, В. Вергуна, О. Дзюблюка, М. Дудченка, О. Євнуха, В. Левківського, Ю. Лисенкова, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Б. Луціва, І. Лютого, В. Мазуренка, Ю. Макогона, В. Міщенко, А. Мороза, В. Новицького, М. Олексієнка, О. Плотникова, А. Поручника, О. Рогача, М. Савлука, А. Савченка, І. Співак, А. Філіпенка, С. Циганова, С. Цокола, О. Шниркова, С. Якубовського та ін. Суттєвий внесок у розробку цієї проблематики зробили представники економічної наукової школи інших країн СНД, зокрема Росії. Серед них треба відзначити праці Л. Батракової, М. Грачової, Є. Жукова, А. Киреева, Л. Красавіної, А. Кузнецової, М. Лаврика, В. Потехіна, В. П'ятакової та ін.

Разом з тим окремі питання механізму взаємодії міжнародних платіжних карткових систем з банківською системою України є недостатньо дослідженими і потребують системного аналізу з метою мінімізації ризиків, пов'язаних з цією діяльністю.

Мета дослідження полягає в розробці елементів теоретичних та методологічних засад і практичних рекомендацій щодо оцінки ефективності та пріоритетів розвитку взаємодії ринку банківських послуг України з міжнародними платіжними картковими системами.

Об'єктом дослідження є процес функціонування міжнародних карткових платіжних систем в умовах глобалізації та їхній вплив на економічний розвиток України.

Аналіз тенденцій розвитку банківської системи України дає підстави стверджувати, що вона практично сформована і, в цілому, відповідає вимогам ринкової економіки. Проте оптимальний її розвиток може бути забезпечений лише за умов розробки Національним банком України необхідної нормативно-правової бази, запровадження нових принципів діяльності банків, організації ефективної системи банківського нагляду, використання зарубіжного та нагромадження власного досвіду.

Водночас низка важливих питань, пов'язаних з функціонуванням вітчизняних банків на ринку карткових платіжних інструментів, поки що не має чіткого нормативного обґрунтування. Серед них можна виділити відсутність термінологічної єдності, що ускладнює дослідження правової природи карток, які застосовуються у банківській діяльності; визначення правової природи банківської пластикової картки; необхідність розробки єдиної системи класифікації банківських пластикових карток; використання закордонного досвіду регулювання функціонування ринку карткових платіжних інструментів, зокрема, спеціального законодавства Європейського Союзу, що регулює емісію банківських платіжних карток і представлене Рекомендацією Комісії ЄС «Про операції, що здійснюються електронними платіжними засобами, їх емітентах та держателях» [2].

Доцільно виділити наступні етапи розвитку ринку платіжних карток в Україні (рис. 1):

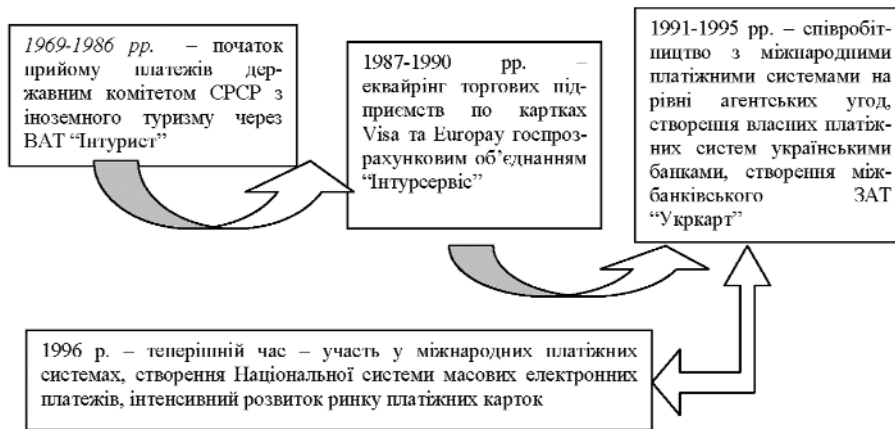


Рис. 1. Етапи розвитку ринку платіжних карток в Україні

В Україні є ситуація, за якої відбувається процес становлення національної платіжної системи у її взаємозв'язку з міжнародними платіжними системами. Більшість українських банків є членами міжнародних платіжних систем VISA і/або MasterCard. Цей варіант привабливий з погляду розширення територіальних кордонів використання платіжних продуктів, встановлення нових взаємозв'язків з міжнародними банками і, відповідно, підвищення іміджу банку. Поряд з цим, існує перелік вимог, що їх висувають міжнародні платіжні системи, які дуже високі для ряду українських банків. Тому під час становлення національної платіжної системи доцільно враховувати сукупні можливості вітчизняних банків і розробляти умови, адаптовані до національних особливостей функціонування банківської сфери.

Окрім того, важливе значення має вдосконалення нормативно-правової бази з метою підвищення ефективності функціонування ринку карткових платіжних інструментів в Україні та спрощення його взаємодії з міжнародними платіжними системами та зростання значення еквайрінгу.

Таким чином результати дослідження оптимізації взаємодії міжнародних платіжних карткових систем з ринком банківських послуг України дають змогу зробити наступні висновки та сформулювати рекомендації:

Спільні дії міжнародних платіжних систем та комерційних банків на ринку карткових платіжних інструментів полягають у розробці платіжних функцій банківських платіжних карток, обґрунтуванні територіального розширення мережі їх використання, визначенні механізму просування карткових продуктів серед споживачів.

Серед важливих проблем, які знайшли відображення в нормативних документах і мають вагомий вплив на розвиток національного ринку платіжних карток у взаємодії з міжнародними платіжними картковими системами, можна виділити наступні: а) розробку порядку проведення банками емісії платіжних карток; б) визначення операцій, що здійснюються з їх застосуванням, і порядок розрахунків за цими операціями; в) встановлення загальних вимог до внутрішньодержавних платіжних систем, що створюються та функціонують в Україні; г) визначення особливостей застосування платіжних карток внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем.

Ряд питань, пов'язаних з функціонуванням вітчизняних банків на ринку карткових платіжних інструментів, в даний час не мають чіткого нормативного обґрунтування. Серед них: відсутність термінологічної єдності, що ускладнює дослідження правової природи карток, які застосовуються у банківській діяльності; визначення правової природи банківської пластикової картки; розробка єдиної системи класифікації банківських пластикових карток; використання закордонного досвіду регулювання функціонування ринку карткових платіжних інструментів.

Список використаних джерел

1. Лютий І. О. Ринок фінансових послуг України в умовах глобалізації фінансового ринку: тенденції та перспективи // Економіка і держава. / І. О. Лютий, А. С. Криклій, О. М. Юрчук — 2008. — № 03. — С. 5–7.
2. Савелко Т. В. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг України / Т. В. Савелко // Економіка України. — 2007. — № 8 (549). — С. 27–33.
3. Циганов С. Структурні зміни в національних банківських системах в умовах інтернаціоналізації світового господарства. // Зовнішня торгівля: право і економіка. — 2008. — № 4. — С. 98–105.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ

Робота присвячена глобальним проблемам сучасності, вирішення яких дозволить не тільки покращити процес формування сучасної системи міжнародних відносин, а й забезпечити існування цивілізації. При її написанні використовувалися документи конференцій ООН, наукові статті і виступи спеціалістів, пов'язані з глобальними проблемами сучасності.

В другій половині ХХ ст. — початок ХХІ ст. людство зіткнулося з комплексом сучасних глобальних проблем, які загрожують як існуванню цивілізації загалом, так і формуванню сучасної системи міжнародних відносин. Вони знаходяться в такій взаємозалежності і єдності, що їх вирішення потребує кардинально нових, концептуальних підходів.

Україна також має бути залучена до процесу регулювання глобальних проблем сучасності, оскільки повноцінне включення нашої держави до системи світових відносин є необхідною умовою для функціонування її економіки. Особливу увагу слід приділити вивченню глобальних проблем світової економіки та пошуку шляхів виходу.

Особливість сучасного світу, який увійшов у ХХІ століття, полягає в тому, що з одного боку, він всебічно охоплений науково-технічною революцією і науково-технічним прогресом, досяг фундаментальних та соціальних зрушень, багато в чому керується теорією нового політичного мислення, а з іншого — строкатий, пронизаний різними тенденціями, гострими протиріччями, що доходять до конфлікту. Сучасність — це складний, цілісний світ, який прагне до стабілізації на основі вирішення загострених глобальних проблем в сучасному світі.

«Глобалізація» увійшла в науковий обіг у 80-ті рр. ХХ ст., як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дії загальноцивілізаційних законів та закономірностей, які охоплюють усі сфери суспільного життя й формують постіндустріальну цивілізацію. Глобалізація пов'язана з переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку. Вона означає якісно новий стан взаємозв'язків в економіці, політиці, екології на основі підвищення мобільності капіталу, робочої сили, інформації, ідей у світовому масштабі та втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті інтенсифікації міжнародних переміщень товарів, послуг, міжнародних потоків капіталу, швидкої і широкої дифузії технологій тощо. Глобалізація потребує спільних зусиль урядів держав і міжнародних організацій, регулювання на світовому рівні [3, с. 23].

Глобальні проблеми — це проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (у т. ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співробітництва [5].

Глобальні проблеми зачіпають самі різні сторони життя людського суспільства (світову політику та економіку, міждержавні та міжнаціональні відносини, космічні та світові умови існування людей, масову свідомість людей), а тому потребують комплексного підходу і всебічного вивчення. Світова спільнота здатна вирішити глобальні проблеми, лише об'єднавши зусилля і ресурси. Звідси виникає необхідність глобальної перебудови сформованої системи відносин — політичних і економічних.

Прийнято виділяти кілька груп глобальних проблем:

- міжнародне співробітництво та зміцнення миру;
- забезпечення прав і свобод людини;
- національна та міжнародна безпека;
- екологія;
- народонаселення або встановлення демографічної рівноваги планети;
- науково-технічна революція та використання її результатів для подолання відсталості;
- міжнародне співробітництво в боротьбі зі злочинністю та іншими антигромадськими явищами [6].

Зазначені групи проблем тісно між собою пов'язані, а тому рішення їх взаємообумовленості і повинно бути комплексним.

Аналіз змісту глобальних проблем сучасності свідчить про те, що жодна з них окремо, а тим більше всі вони разом не можуть бути вирішені без об'єднання зусиль світової громадськості. Мається на увазі, насамперед, необхідність об'єднання матеріально-фінансових ресурсів. За підрахунками вчених, на вирішення глобальних проблем сучасності людство вже тепер має

витрачати понад 1 трлн. доларів США щорічно, що втричі перевищує суму річного приросту валового національного продукту країн світу в цілому. Підрахунки дуже невтішні. Але щоб вижити, людство має вирішити і цю проблему. Найдієвішими кроками тут вважаються: зниження воєнних витрат і вивільнення частки необхідних ресурсів; розробка наукових принципово нових технологій; поетапне розв'язання глобальних проблем з урахуванням їх гостроти в різних країнах і регіонах світу [1].

По-друге, успішне розв'язання глобальних проблем сучасності потребує тіснішої плідної співпраці різних країн у сфері міжнародних відносин: різкого підвищення ролі міжнародних органів і суспільних рухів, зміни пріоритетів у міжнародній політиці, яка повинна стати ареною захисту не тільки вузько національних, а й загальнолюдських інтересів.

По-третє, крім співпраці в економічній і політичній сферах, людство має об'єднати і свої величезні інтелектуальні сили, спрямувавши їх на пошуки ефективних шляхів розв'язання глобальних проблем.

Але з огляду на масштабність, довготривалість і ступінь впливу, подолання таких проблем вимагає колосальних сил і засобів, якими не володіють і не можуть мати у своєму розпорядженні поки що як окремі країни, так і групи країн, оскільки необхідним є залучення різноманітних (особливо, матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, духовних, інтелектуальних, інформаційних) ресурсів. Іншими словами, у будь-якої з глобальних проблем є серйозні економічні аспекти, що обумовлюють неможливість їх вирішення без об'єднання ресурсів, перш за все, матеріально-фінансових, світового співтовариства.

Глобальні проблеми людства, незалежно від міри їх гостроти в тій чи іншій країні, вимагають глобальних рішень, що передбачають широку міжнародну співпрацю і координацію зусиль у сферах політики, економіки, науки тощо [4].

Для розв'язання глобальних проблем сьогодення вкрай необхідним є розробка і реалізація колективних програм, які зможуть забезпечити майбутнє людської цивілізації та покращити сучасну систему міжнародних зв'язків.

Отже, при аналізі сучасних глобальних проблем особливу увагу слід приділити історичному процесу, розвитку продуктивних сил та впливу на них НТР, обов'язково враховуючи соціальні фактори. Об'єднання цих умов і процесів у єдиний функціонуючий механізм, де основою будуть колективні програми усіх держав світу, дозволить оптимально розв'язати глобальні проблеми сьогодення.

Список використаних джерел

1. Industrial performance and competitiveness in an era of globalisation and technological change // www.oecd.org/.
2. Делягин М. Г. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / М. Г. Делягин. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 300 с.
3. Лук'яненко Д. Г. Глобальний контекст розвитку економіки України / Д. Г. Лук'яненко // Вчені записки: Наук. зб. : Вип. 2 / Відп. ред. В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 1999. — С. 156.
4. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К. : Наук. думка, 1998. — 390 с.
5. Економічна теорія: політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевич. — К. : Знання-Прес, 2001. — 581 с.
6. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К. : КНЕУ, 2003. — 589 с.

УДК 330.4:353

І. В. Півончук

*Прикарпатський центр політичних та євроінтеграційних досліджень
Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника (Івано-Франківськ)*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ РОЗГЛЯДУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДСИСТЕМ СУСПІЛЬСТВА

Розглядаються методологічні принципи розгляду соціально-економічної системи в період трансформації підсистем суспільства з метою підняття рівня конкурентоспроможності країни.

Глобалізація економіки є багатограним процесом, основними рушійними силами якого є технологічний прогрес, розвиток міжнародної інфраструктури, зміни в інформаційній технології та лібералізація торгівлі і міжнародних зв'язків. Ці фактори, як показує практика економічного розвитку усіх країн світу, мають безпосередній вплив на соціальний та економічний

розвиток. Перш за все це позначається на зростанні обсягів торгівлі товарами та послугами. Важливим наслідком глобалізації стала інтенсифікація потоків прямих іноземних інвестицій, обсяги яких є особливо динамічними.

Економічним та соціальним аспектам розвитку суспільства в цілому та регіону, зокрема, присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких виділяються роботи В. Гейця, І. Лукінова, О. Бакаєва, М. Чумаченко, Л. Ерхарда та ін. Їх роботи є теоретичною та практичною основою для аналізу проблеми.

Дослідження процесу глобалізації економіки свідчить, що він справляє неоднозначний вплив на соціальну сферу. Лібералізація обміну, нові форми міжнародного поділу праці, зростання руху капіталу, посилення конкурентної боротьби повинні сприяти економічному зростанню.

Механізм забезпечення добросовісної конкуренції має включати елементи, які б спрямовували розвиток господарської системи, суспільства в цілому не просто на економічне зростання, а визначали б такі його інструменти та форми, що відповідають сучасним потребам із позицій зупинення тенденцій до соціального відчуження в межах функціонуючої ринкової економіки. Особливість процесу формування такого механізму полягає у переплетенні та взаємодії двох, певною мірою незалежних, тенденцій: виникнення та формування якісно нового виду економічної політики, як постійного фактора впливу на умови співпраці всіх основних суб'єктів економічної системи, та формування об'єктивних чинників розвитку сучасного типу продуктивних сил, які незалежно від обставин, диктують необхідність створення і дотримання певних форм такої співпраці як гаранта подальшого розвитку соціально-економічної системи в цілому [1].

В сучасних умовах, в умовах розвитку інноваційної стратегії економіки, виникає ситуація, коли збільшення суспільного та індивідуального багатства, розвиток самого суспільства викликає до життя потребу в активній системній, багатоцільовій соціальній політиці. В цьому аспекті система соціального захисту є не просто актом гуманності а суспільства, незаперечним мотивом, стимулом діяльності працюючих, де чільне місце посідають напрямки соціальної політики, що пов'язані із забезпеченням подальшого розвитку існуючої економічної та господарської систем.

Соціально-економічну політику регіону можна визначити як забезпечення життєдіяльності людей на певній території. Задоволення їх життєвих можливостей можливо при двох обставинах: при наявності необхідної сукупності матеріальних та духовних благ та при можливості цими благами користуватися.

Соціально-економічну систему можна характеризувати як систему, що моделює господарсько-економічну діяльність у сукупності з регулюванням соціальної сфери суспільства певного регіону. Таке тлумачення соціально-економічної системи можна дати відносно типу соціального процесу [2].

По масштабу об'єкту технологізації соціально-економічну систему можна розглядати як систему, що моделює зміни конкретних підсистем, тобто відбувається трансформація підсистем суспільства.

По ступеню новизни на сучасному етапі розвитку соціально-економічну систему в Україні повинна бути інноваційною і, як вже вказувалося вище, для розвитку регіону обов'язково необхідно розглядати інноваційно-інвестиційні процеси для побудови в цілому конкурентоспроможної країни.

По типу функцій, що необхідно виконувати, соціально-економічна система повинна бути інформаційно-управлінською, оскільки вона орієнтована на отримання, передачу, зберігання та переробку інформації для здійснення процесу управління соціально-економічним розвитком регіону.

По характеру дії соціально-економічна система регіону повинна бути стимулюючою, яка орієнтована на підтримку та розвиток соціальних процесів [3].

По ступеню жорсткості та здібності до саморозвитку соціально-економічна система на сучасному етапі розвитку країни може бути адаптивною тому, що вона повинна пристосовуватися до змін економічних умов, які є первинними і обумовлюють розвиток країни.

По типу цільової орієнтації соціально-економічна система регіону є тактична, тобто орієнтована та досягнення ближніх цілей в конкретних ситуаціях, які виникають в наслідок тієї чи іншої політичної та економічної ситуації.

Таким чином, розглянута класифікація соціально-економічних систем по функціям отримання кінцевого результату свідчить про те, що порівняння економічного та соціального рівня окремого регіону є важливим засобом регулювання та управління соціальними процесами в регіоні [4].

Щоб передбачити подальший розвиток соціально-економічної системи регіону необхідно провести детальний аналіз розвитку економічної системи і пов'язати це з розвитком соціальної системи в регіоні. Посилювання проблем регіонів навіть при досягнутому рості є результатом втілення на практиці концепції державної регіональної політики, яка нівелює суспільне споживання на фоні зростаючого протиріччя між рівнем соціального та економічного розвитку регіонів [5].

Отже, соціальні процеси функціонують і розвиваються на основі постійних змін, які стосуються не тільки їх структури, але й якісну специфіку. Це потребує постійно корегувати цілі та стратегії, які постійно застарівають і втрачають свою ефективність. Тому виникає постійна необхідність проводити діагностику в період трансформації соціальної системи та визначити стартові умови її переходу до іншої соціальної якості.

Соціальні процеси та явища функціонують та розвиваються лише на основі постійних змін, які торкаються не тільки їх структури, а й якісного стану. Це відбувається внаслідок змін економічного становища в регіоні, що потребує постійної корекції мети та стратегії, які постійно застарівають і потерпають свою ефективність.

Створення моделі ефективного соціально-економічного розвитку регіону пов'язано з урахуванням його внутрішньої природи і формування різних механізмів, які пов'язують соціальні параметри з результатами економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Долішній М. Глобалізація і її регіональний вимір / М. Долішній // Вісник ТАНГ. — 2002. — № 8-1. — С. 62-66.
2. Сурмин Ю. П., Туленков Н. В. Теория социальных технологий / Ю. П. Сурмин, Н. В. Туленко — К. : МАУП, 2004. — 608 с.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України. — К. : Видавництво «Консультант», 2007. — 552 с.
4. Зайцева Л., Польська І. Тенденції соціального розвитку регіонів України / Л. Зайцева, І. Польська // Економіка України. — 2003. — № 5. С. 67-73.
5. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25 травня 2001 р. № 341/2001 // Офіційний вісник України. — 2001. — № 22. — С. 893. — С.20-28.

Секція 2
ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 336.1

М. Р. Лучко
Тернопільська філія ПВНЗ
«Європейський університет» (Тернопіль)

ДО ПИТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ШЛЯХІВ НАПОВНЕННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ
ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Державний бюджет виступає не тільки як основний фінансовий план держави, а й як інструмент макроекономічної стабілізації та економічного зростання. Це зумовлює необхідність проведення комплексу заходів щодо забезпечення повного і своєчасного поступлення до бюджету доходів і фінансування видатків з метою виконання державою її функцій.

Державний бюджет України розробляється на базі наявної доходної частини, тому важливим є її реальне визначення та повне виконання. В основу мають бути покладені об'єктивні оцінки планових та прогнозних макроекономічних показників. Тому, при формуванні доходів державного бюджету слід враховувати наступне:

- важлива умова стабільності податкових надходжень — мораторій на податкове законодавство впродовж двох-трьох років;
- поступове впровадження нових податкових змін, особливо тих, що стосуються значного скорочення надходжень до бюджету;
- поступове скасування податкових пільг із переходом до диференційованої сплати податків у відповідних галузях;
- проста й доступна система оподаткування, контроль за дотриманням сплати податків [1, 116].

Узгодження та відповідність прогнозних розрахункових надходжень бюджету показникам соціально-економічного розвитку — важливий фактор формування реальних планових показників доходів і забезпечення виконання бюджету в цілому. Практика показує, що на стадії планування доходів бюджету приймаються рішення та затверджуються такі його показники, які не завжди відповідають макроекономічним параметрам. Підсумки виконання планових показників доходів бюджету та рівень легалізації «тіньових» потоків фінансових ресурсів свідчать про ефективність, прогресивність фінансової політики та податкової системи, дієвість і активність існуючої системи оподаткування, ступінь урегульованості економічних інтересів і рівень податкового навантаження. Формування доходів державного бюджету на середньострокову перспективу проводиться за довільною схемою і показниками, оскільки не визначено форми документа, яка була б єдиною і обов'язковою для цієї справи.

Із метою реального впровадження в Україні системи перспективного планування доходів державного бюджету необхідно розробити і затвердити нормативно-розпорядчим актом Кабінету Міністрів України методичні вказівки (інструкції) з їх визначення, передбачивши порядок, методи, терміни складання прогнозних показників і розрахунків до них, а також органи державної виконавчої влади, які мають бути відповідальними за їх підготовку. Визначення планових показників доходів бюджету необхідно розглянути як самостійний завершений процес для оцінки відповідності плановим показникам соціально-економічного розвитку й виконання їх. Це взаємопов'язаний нерозривний процес формування доходів бюджету в контексті планових показників соціально-економічного розвитку [2, с. 94].

Останніми роками в організації публічних фінансів і визначенні доходів бюджету роль планування недооцінювалася, що призвело до виникнення різних коливань і відхилень у процесі реалізації фінансово-бюджетної політики та руху бюджетних ресурсів. Узгодження та відповідність прогнозних розрахункових надходжень бюджету показникам соціально-економічного розвитку — важливий фактор формування реальних планових показників доходів і забезпечення виконання бюджету в цілому. Практика показує, що на стадії планування доходів бюджету приймаються рішення та затверджуються такі його показники, які не завжди відповідають макроекономічним параметрам. Доцільним є зазначити, що процес погіршення соціально-економічних показників в Україні в цілому пов'язаний не з ринковими перетвореннями, а з їх недостатніми темпами, низькою інтенсивністю, а у деяких випадках і їх відсутністю. Тому активне впровадження ринкових перетворень у практику господарювання у комплексі з низкою заходів, що стимулюють підприємців до бізнес-освіти, усвідомлення ролі соціальної

сфери у підвищенні ефективності власного виробництва, розвитку купівельної спроможності населення, закріплення кваліфікованих кадрів на підприємствах є важливим та складним завданням державних службовців усіх рівнів управління [3]. Це сприятиме наповненню державного бюджету, скороченню видатків на цілі, що не є першочерговими, підвищенню життєвого рівня населення, що є інтегральним показником ефективності економічної політики держави.

З точки зору довготермінової податкової політики надзвичайно важливо визначитись щодо того, яким має бути співвідношення прямих і непрямих податків, а також ролі фіскальної та стимулюючої функції, що відводиться цим групам податків. Світова практика свідчить, що в умовах нестабільного економічного розвитку перевагу доцільно надавати непрямим податкам, оскільки вони тісніше корелюють з обсягами виробництва і реалізації продукції і, відповідно, більше забезпечують за інших рівних умов очікувані надходження до бюджету з урахуванням темпів інфляції.

Отже, для ефективного формування доходів Державного бюджету України необхідно дотримуватись наступних принципів:

- забезпечення економічної та політичної стабільності;
- створення умов для легалізації тіньової економіки;
- збільшення внутрішніх інвестицій;
- зростання платоспроможного попиту;
- посилення конкуренції;
- підвищення продуктивності праці;
- підвищення ефективності базових функцій держави.

Таким чином, у процесі докорінного реформування економіки важливим чинником є макроекономічна стабілізація, яка не можлива без значної, глибокої перебудови державних фінансів в цілому і Державного бюджету як центральної їх ланки, зокрема [4, с. 202–203].

Список використаних джерел

1. Бабич Л. Я. Аналіз податкової системи і пропозиції щодо її вдосконалення [Текст] / Л. Я. Бабич // Економіка України. — Львів, 2008. — Вип. 89. — С. 377.
2. Бабійчук А. Б. Напрямки вдосконалення системи оподаткування в Україні [Текст] / А. Б. Бабійчук // Фінанси України. — Київ, 2003. — Вип. 38. — С. 320
3. Бюджетний процес і бюджетний регламент. Організація бюджетного планування в Україні [Електронний ресурс]: <http://www.vuzlib.net/bmt/3.htm>
4. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) [Текст] : Навч. Посібник / О. В. Миколайович. — 2-ге вид., доп. перероб. — К. : КНЕУ, 2001. — 142 с.

УДК 34

Е. Н. Черных

Мариупольский государственный университет (Мариуполь)

О ПОНЯТИИ СУБЪЕКТИВНЫХ ПУБЛИЧНЫХ ПРАВ

В последнее время правовая мысль всё чаще обращается к понятию субъективного публичного права как в контексте прерогатив государственных и иных органов либо агентов публичной власти, так и с позиции прав личности на услуги государства и других представителей публичной власти.

Хозяйственная деятельность является тем пространством, где столкновения частных и публичных начал неизбежно, а в современных украинских условиях и вовсе приобретает угрожающий, патологический и всеобщий характер. Разумеется, это обостряет интерес к идейным основаниям тех понятий, в которых мыслятся отношения юридического господства, власти и подчинения. Субъективное право, несомненно, стоит в центре таких привычных и вместе с тем труднообъяснимых концептов. Более того, понятие субъективного права настолько неопределённое, что было бы наивно пытаться заполнить здесь все его белые пятна.

Вначале следует отметить методологически важные для понимания моменты. В вопросе о субъективных публичных правах до сих пор ощущается влияние традиции их отрицания, которая поддерживалась такими яркими учёными, как А. Тон, Л. Дюги, Г. Кельзен, Г. Шершеневич и др. Ненужность конструкции субъективных публичных прав объяснялась тем, что в них усматривали лишь идею социального долга, своего рода общественно полезную функцию либо рассматривали их как рефлексы норм объективного права. Когда, по словам И.В. Михайловского, так называемые публичные права, в сущности являются обязанностями [1, с. 459]. Хотя сегодня такие крайние взгляды преодолены, однако до сих пор к существованию публичных прав наблюдается осторожное отношение. Так, известный российский цивилист В. А. Белов, рассматривая понятие субъективного права, «допускает их существование в публичной сфере» [2, с. 48].

Следует также учитывать отсутствие единого понимания субъективного права. Учение о существе права в субъективном смысле складывается из ряда конкурирующих и взаимодополняющих теорий, основными из которых являются волевая, интереса, комбинационная и нормативная. В правовой традиции и, особенно в сфере публичных отношений, по-прежнему сильные позиции сохраняет волевая теория (Гегель, Бирлинг, Виндшейд и др.), в контексте которой субъективное право может отождествляться с властью, силой, господством. Квалифицирование субъективного права как пространства господства, власти или силы или сочетания той и другой, несмотря на популярность такой точки зрения, не исчерпывает его сущности. Если уж и определять субъективное право как власть, то особенно в публичной сфере следует учитывать элемент социального служения во власти. Идея общественного служения лежит в основании большинства учений о государственной власти, о правовом государстве. «Сущность власти как правового явления, — писал Л. С. Таль — заключается не в расширении индивидуальной правовой сферы одних и ограничении других, ибо это общее свойство всякого правоотношения, а в том, что она является организующей силой внутри определённой социальной клетки или группы и тем самым служит орудием организационной функции права» [3, с. 464].

В современной литературе высказывается мнение о том, что с позиции воли между частными и публичными правами наблюдаются существенные отличия. Так, А. В. Ильин полагает, что воля кредитора в частных правоотношениях в установленных границах всецело определяет поведение должника. Тогда как в публичных отношениях воля управомоченного (гражданина) не определяет, но ограничивает деятельность субъектов публичной власти по организации исполнения их обязанности, состоящую в том, чтобы обеспечить наилучшую реализацию субъективного права [4, с. 88, 91]. Надо заметить, что взгляд этот не нов. Он высказывался и ранее, например, Ф. Ф. Кокошкиным. Ф. Кокошкин усматривает во власти специальный вид субъективного права, отличающийся от других его видов тем, что действия, которые составляют предмет обязанности, не определены заранее нормой права, а определяются в известных пределах волею субъекта права [5, с. 161, 162]. Общий недостаток подобных точек зрения на сущность субъективного права вообще и публичного права в частности заключается в том, что в них односторонне абсолютизируется момент индивидуальной воли и власти, в тени которого становится незаметным идея о взаимности прав над личностью с лежащими на управомоченном обязанностями, момент связанности властвующего. Власть над человеком по своей природе порождает права не только для властвующего, но также и для подвластного.

Мы полагаем, что в понятии субъективного публичного права должна утверждаться идея, закреплённая в конституционных основах (ст. 3 Конституции Украины); идея определяющего значения прав и свобод в отношении содержания и направленности деятельности государства, что будет способствовать выравниванию положения личности, постепенному отказу от унаследованной идеологии господства государства над человеком.

Список использованных источников

1. Михайловский И. В. Очерки философии права / И. В. Михайловский. Т. 1. — Томск, Издание книжного магазина В. М. Посохина, 1914. — 604 с.
2. Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики / Под общ. ред. В.А. Белова. — М.: Юрайт — Издат, 2007. — 993 с.
3. Таль Л. С. Трудовой договор: Цивилистическое исследование / Л. С. Таль. — М.: Статут, 2006. — 539 с.
4. Ильин А.В. К понятию прав на услуги государства / А. В. Ильин // Правоведение. — 2009. — № 1. — С. 85–91.
5. Кокошкин Ф. Ф. Лекции по общему государственному праву / Ф. Ф. Кокошкин / Под редакцией с предисловием В. А. Томсинова. — М.: Издательство «Зерцало», 2004. — 312 с.

УДК 342

А. А. Попов

Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (Дубно)

ПРО ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ПРОДУКЦІЇ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Дається порівняльна характеристика інформації і авторського матеріалу, аналіз їх впливу на захист прав людини, зокрема споживачів.

1. «Аналіз правозастосовної практики,.. — зазначив Конституційний суд України у своєму рішенні по справі К. Г. Устименка, — дає підстави констатувати наявність у нормативно-

правовій базі в частині інформаційних правовідносин нечітко визначених, колізійних положень і прогалин, що негативно впливає на забезпечення конституційних прав і свобод людини і громадянина (абз. 1 п.2).

2. За ст. 34 Конституції України кожному гарантується право на свободу думки і слова, на вільне вираження своїх поглядів і переконань. і кожен має право вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або в інший спосіб — на свій вибір.

Але здійснення цих прав може бути обмежене законом в інтересах національної безпеки, територіальної цілісності або громадського порядку з метою запобігання заворушенням чи злочинам, для охорони здоров'я населення, для захисту репутації або прав інших людей, для запобігання розголошенню інформації, одержаної конфіденційно, або для підтримання авторитету і неупередженості правосуддя.

3. Повністю визнаючи позитивні зміни, що відбулися в Україні в цій сфері в останні роки, не можемо не заперечити, що далеко не все ще тут гаразд.

Так, аналіз Законів України «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні» та «Про інформацію», а також Цивільного кодексу України свідчить про суперечливість їх положень, а також про те, що інформація, як об'єкт цивільних прав розглядається окремо від «результатів інтелектуальної, творчої діяльності».

4. Слід розрізняти, таким чином, якщо так можна виразитися, справжню інформацію, і її інтерпретацію, часто досить вільну, у викладі журналістів.

Невипадково, у ряді російських нормативних актів і науковій літературі термін «інформація» протиставляється термінам «думка» і «реклама». Наприклад, Мінімальний стандарт вимог до телерадіомовлення, затверджений Указом Президента РФ від 20 березня 1993 року, рекомендує «забезпечувати відмежування думки від інформації і від реклами».

5. Очевидним недоліком української судової практики у справах про відповідальність за розповсюдження неправдивих відомостей і інформації, які ганьблять честь і гідність особи, можна вважати також те, що і до цих пір суди як підставу для відповідальності розглядають не тільки повідомлення про факти і осіб, але і думки про факти і осіб, тобто фактично покладають відповідальність за оціночні судження.

6. Одночасно Європейський суд з прав людини достатньо чітко зробив акцент у ряді справ на «необхідності скрупульозного проведення розмежування між фактами і оціночними думками», оскільки «існування фактів може бути продемонстроване, тоді як правдивість оціночної думки не піддається доказу».

7. Це не враховується українською судовою практикою. Певною мірою така позиція Верховного Суду України пояснюється змістом ст. 47-1 Закону України «Про інформацію», де сказано, що ніхто не може бути притягнутий до відповідальності за висловлення оціночних суджень.

8. Визначення автентичності стосовно ЗМІ в українському законодавстві, проте, до цих пір немає. Перш за все, з урахуванням сказаного, його потрібно ввести в цивільне законодавство.

До сих пір не існує ще й таких понять, як «новинна інформація», «суспільно важлива інформація».

9. Ситуація ще більш погіршується тим, що згідно ч. 2 ст. 302 ЦК України фізична особа, яка поширює інформацію, отриману з офіційних джерел (інформація органів державної влади, органів місцевого самоврядування, звіти, стенограми тощо), не зобов'язана перевіряти її достовірність та не несе відповідальності в разі її спростування.

10. Обов'язком держави є встановити певні правила. Наприклад, так, як це зроблено в Законі України «Про рекламу» 1996 року. У ст. 9 тут говориться: «1. Реклама має бути чітко відокремлена від іншої інформації, незалежно від форм чи способів розповсюдження, таким чином, щоб її можна було ідентифікувати як рекламу...».

Точно так можна відокремлювати інформацію (новини) від авторського і ін. «інтелектуального» матеріалу.

11. Враховуючи необізнаність споживачів у фахових питаннях інформації, у журналістів повинні бути чіткі орієнтири, які дозволять їм з честю знаходити вихід навіть в неоднозначних ситуаціях. Такі положення містяться в кодексах різних країн, від США та Білорусі.

Українському Кодексу професійної етики таких правил явно бракує.

12. Суб'єктом, що має і проявляє свою волю в правовідносинах, пов'язаних із ЗМІ, в першу чергу виступають власники ЗМІ (фізичні і юридичні особи, а також публічно-правові утворення). Причому, коли як власник ЗМІ виступає юридична особа, слід мати на увазі, що перед нами всього лише правова абстракція, яка приховує інтереси фізичних осіб.

Однією з причин цих ускладнень є те, що в українському законодавстві практично не враховується те, що права людини мають індивідуальний та колективний характер.

13. Власник ЗМІ є носієм прав, пов'язаних із ЗМІ, і, що найбільш важливе з позиції цивільного права, суб'єктом відповідальності за зобов'язаннями, що виникли у зв'язку з використанням ЗМІ.

Редакція діє на підставі свого статуту та реалізує програму друкованого засобу масової інформації, затверджену засновником (співзасновниками).

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28 червня 1996 року : за станом на 30 вересня 2009 р. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — Офіц. вид. — К. — 2009. — 68 с.
2. Рішення Конституційного Суду України у справі щодо офіційного тлумачення статей 3, 23, 31, 47, 48 Закону України «Про інформацію» та статті 12 Закону України «Про прокуратуру» (справа К. Г. Устименка) від 30 жовтня 1997 року № 5-зп Справа N 18/203-97/ Конституційний суд України // Офіційний вісник України — 1997. — № 46.
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435 — IV // Офіційний вісник України. — 2003. — № 11. — ст. 461.
4. Закон України «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні» від 16.11.92 р. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради, 1993, № 1, ст. 1.
5. Закон України «Про інформацію» від 2.10.92 р. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради, 1992. — № 48. — ст. 650.
6. Про рекламу: Закон України від 3 липня 1996 року / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 39. — ст. 181.
6. Постанова Пленуму Верховного Суду України № 4 від 31.03.95 р. «Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди» // Право України, 1995. — № 7. — С. 53–54.
7. Комментарий к Закону РФ о СМИ. — Авторы-составители Г. Ю. Арапова, А. А. Глисков, Д. Г. Шишкин. Научный редактор В. Н. Монахов. — М. : Галерея, 2001. — 186 с.
8. Лукашук И. И. Международное право. Особенная часть : учеб. для студентов юрид. фак. и вузов / И. И. Лукашук; Рос. акад. наук, Ин-т государства и права, Академ. правовой ун-т. — Изд. 3-е, перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2005. — 544 с.
9. Свобода інформації та право на приватність в Україні. Том 1. Доступ до інформації : hic et nunc! — Харків: Фоліо, 2004. — 212 с.

УДК 34:326.1(477)

Т. М. Кузьма

Рівненський державний гуманітарний університет (Рівне)

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БОРОТЬБИ З ТОРГІВЛЕЮ ЖІНКАМИ В УКРАЇНІ

В роботі аналізуються правові механізми боротьби з торгівлею людьми, і жінками зокрема, які діють в Україні, розглядаються питання впливу на національне законодавство міжнародної правової думки щодо протиправності торгівлі людьми.

В умовах суспільних трансформацій дослідження прав і свобод людини, та їх забезпечення посилення набуло особливої актуальності. Наприкінці ХХ ст. незалежна Україна гостро зіткнулася з найбільшочішою проблемою сучасного світу — злочином «білого рабства». Варто зауважити, що торгівля людьми стоїть на третьому місці за прибутковістю після контрабанди наркотиків і зброї.

Оскільки головними жертвами торгівлі людьми є жінки та дівчата, це поняття розглядається здебільшого як «торгівля жінками» або «торгівля з метою сексуальної експлуатації».

Однак об'єктом цього злочину може бути будь-яка особа, незалежно від статі чи віку. Метою торгівлі жінками може бути насильницький шлюб, примусова праця, використання в домашньому господарстві та промисловому чи сільськогосподарському секторах, народження дитини примусово або за замовленням, використання в сексуальному та порнобізнесі. Чоловіків переважно використовують на будівництвах, у промисловості, сільському господарстві, дітей — у жебрацтві, осіб будь-якої статі та віку — для вилучення і трансплантації органів або примусового донорства.

Перші спроби заборони рабства та работоргівлі відносяться до початку ХІХ ст., коли під час Віденського конгресу 1815 р. була прийнята спеціальна декларація про неприпустимість торгівлі африканськими неграми на міжнародному рівні. Втім на початку 90-х років ХХ ст. світова громадськість усвідомила, що рабство продовжує існувати, але набуло нових форм, ускладнилося останніми здобутками в науково-технічній сфері. В зв'язку з цим проблемам торгівлі людьми почали приділяти багато уваги як на науковому рівні, так і на рівні ЗМІ, що в свою чергу сприяло прийняттю національних та міжнародних нормативних актів щодо протидії цьому злочину.

На міжнародному рівні протягом ХХ ст. була прийнята ціла низка конвенцій, спрямованих на боротьбу та запобігання цьому явищу. В останні роки відбулися представницькі Конференції, прийняті Декларації та Комюніке, започатковане формування міжнаціональних та національних програм боротьби з торгівлею людьми, і жінками зокрема [2].

Після утворення ООН Генеральною Асамблеєю була прийнята Конвенція про боротьбу з торгівлею людьми та експлуатацією проституції третіми особами 1949 р. Довгий час ця конвенція була найбільш комплексною серед міжнародних документів, присвячених зазначеному питанню. Вона відіграла свою позитивну роль у формуванні розуміння необхідності боротьби із торгівлею людьми, однак містить цілу низку суперечностей. Виходячи із такої конвенції, жінки, які найчастіше стають об'єктом сексуальної експлуатації, фактично розглядаються в якості порушників закону, а тому не можуть отримати необхідний захист [7, с. 10].

В рамках Ради Європи основною імперативною нормою щодо заборони рабства та работоргівлі є ст. 4 Європейської конвенції про захист прав та основних свобод людини 1950 р. [3], всі інші документи цієї організації в галузі запобігання торгівлі людьми мають рекомендаційний характер. ЄС за останні 20 років прийняв низку документів, присвячених запобіганню торгівлі людьми. Зокрема, варто наголосити на важливості Рамкового рішення про боротьбу з торгівлею людьми 2002 р., оскільки саме в цьому акті Європейського Союзу передбачається необхідність гармонізації законодавства держав-членів у відповідності до положень Рамкового рішення [7, с. 10]. Гармонізації підлягають норми щодо визначення «злочину» торгівлі людьми, в тому числі і жінками, мінімальних строків покарань, які повинні бути передбачені в національному праві держав-членів за вчинення злочину торгівлі людьми, проведення діяльності щодо надання допомоги жертвам торгівлі людьми тощо.

В 1997 р. за ініціативою Нідерландського керівництва в м. Гаага (Нідерланди) відбулася Європейська Міністерська конференція, яка проходила під керівництвом Європейської Співдружності. Результатом стало прийнята Гаазької Міністерської Декларації європейських рекомендацій щодо ефективних заходів по запобіганню та боротьбі з торгівлею жінками з метою сексуальної експлуатації [1].

Дана Декларація визначає торгівлю жінками як «будь-які дії, спрямовані на легальний або нелегальний ввіз, провіз, перебування або вивіз з території країни жінок з метою їх прибуткової сексуальної експлуатації, з використанням примусу, зокрема насильства, погроз або обману зловживання службовим становищем або іншого тиску, в наслідок якого особа не має ніякого реального та задовільного вибору як тільки скоритися цьому тиску або вчиненням протиправним діям» [1].

Розпочалися відповідні процеси і в Україні: активізувалася діяльність неурядових організацій, започатковане прийняття Державних програм протидії торгівлі людьми на певні періоди. Втім слід відмітити, що в Конституції України 1996 р. не міститься окремих положень про заборону рабства та работоргівлі, формою чого є торгівля людьми, отже у розділі II Конституції не знайшла свого відображення ст. 4 Конвенції Ради Європи про захист прав людини та основних свобод. Враховуючи це, доцільним є закріпити в Конституції України норми про заборону рабства та работоргівлі з метою запобігання і припинення грубих і масових порушень прав людини та основних свобод, спричинених торгівлею людьми.

Цікавим є і той факт, що в Україні кримінальна відповідальність за торгівлю людьми не була передбачена до 1998 р. Тоді до Кримінального кодексу України були внесені доповнення у вигляді статті 124 «Торгівля людьми». Її зміст був підданий критиці з боку науковців. При розробці проекту чинного Кримінального кодексу, прийнятого у 2001 р. Верховною Радою України, були враховані певні зауваження щодо диспозиції статті 124. У новому Кодексі це стаття 149, яка має назву «Торгівля людьми або інша незаконна угода щодо передачі людини» [4, с. 131]. Однак і ця нова редакція, як вважає дослідниця проблем торгівлі людьми О. В. Святун, не позбавлена певних вад. У першу чергу, серйозним недоліком є вимога доведення факту отримання плати за передачу жертв в якості ознаки завершеності злочину. Факт такої плати довести практично неможливо — зазвичай вона відбувається за кордоном і без свідків. Крім того, ця стаття містить положення, які потребують тлумачення, зокрема: чи примушування є обов'язковим елементом у випадках, передбачених статтею 149 Кримінального кодексу України та з якими елементами пов'язаний термін «згода». Також виникає питання, чи слід розглядати переміщення через державний кордон як обов'язкову ознаку торгівлі людьми [7, с. 15].

15 листопада 2001 р. Україна підписала Протокол про попередження та припинення торгівлі людьми, особливо жінками та дітьми, і покарання за неї, який доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності. Протокол було ратифіковано Верховною Радою України 4 лютого 2004 р., що є одним з послідовних кроків до інтеграції у світове співтовариство з питань посилення боротьби зі злочинністю. 21 травня 2004 р. Конвенція та названі протоколи набули чинності для України [6].

Отже, необхідно активізувати роботу щодо приведення законодавства України у відповідність до положень Конвенції ООН та Протоколу, що, в принципі, і відбулося з прийняттям Верховною Радою України 21 вересня 2010 р. Закону «Про ратифікацію Конвенції Ради Європи про заходи щодо протидії торгівлі людьми» [5].

Список використаних джерел

1. Гаазька Міністерська Декларація європейських рекомендацій щодо ефективних заходів по запобіганню та боротьбі з торгівлею жінками з метою сексуальної експлуатації від 24–26 квітня 1997 р. — Режим доступу: www.lastrada.org.ua/content/doc/Haag_ukr.rtf.
2. Горбунова О. Торгівля жінками: в Україні — порушення прав людини. — Режим доступу: <http://www.ozis.kr.ua/articles.php?lng=ua&pg=57>.
3. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод від 04.11.1950 / Рада Європи. — Режим доступу:
4. http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_004.
5. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України (далі — ВВРУ). — 2001. — № 25–26. — С. 131.
6. Про ратифікацію Конвенцію Ради Європи про заходи щодо протидії торгівлі людьми: Закон України від 21 вересня 2010 р. — Режим доступу:
7. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2530-17>
8. Протокол про попередження і припинення торгівлі людьми, особливо жінками і дітьми, і покарання за неї, що доповнює Конвенцію Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності від 15 листопада 2000 р. / Генеральна Асамблея ООН. — Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=995_791
9. Святун О.В. Європейські механізми боротьби із торгівлею людьми / О. Святун / Автореф. дис... канд. юрид. наук. — К., 2005. — 21 с.

УДК 631.14:633.1

Ю. Д. Бабочкіна

*Таврійський державний агротехнологічний університет
(Мелітополь)*

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Розглянуто поняття сталого розвитку суспільства, запропоновано визначення сталого розвитку сільського господарства України та освітлені його основні цілі та пріоритети.

На сучасному етапі існування людства широкого визнання набула ідея сталого розвитку світового суспільства. Найбільш поширено вона почала висвітлюватися у 70-х роках минулого століття, внаслідок виникнення низки погрозливих для існування людства проблем, а саме — змін клімату, дефіциту енергетичних та мінерально-сировинних ресурсів, загострення екологічних проблем, поширення масштабів бідності, продовольчої кризи та міжетнічних конфліктів.

Прийнята на цій конференції Декларація щодо навколишнього середовища і розвитку «Порядок денний на XXI століття» трактує поняття «сталий розвиток» як стратегію, реалізовану в такий спосіб, щоб рівною мірою забезпечити задоволення потреб у розвитку і збереженні навколишнього середовища як для нинішніх, так і для майбутніх поколінь [1].

На даний час більшість країн світу знаходяться поки що тільки на початку впровадження принципів сталого розвитку. Вважається, що про сталий розвиток мова може йти тільки тоді, коли соціально-економічна система держави вже самодостатня, інтегрована у прогресивний поступальний процес світового розвитку, має міцну економіку та менталітет громадян вже адаптований до цілей сталого розвитку.

Проголосувавши за «Порядок денний на XXI століття», Україна погодилася з тим, що сталий розвиток є об'єктивним, стратегічним баченням, реальною і необхідною передумовою для всіх країн світу. Україна практично зобов'язалася не тільки розробити, впровадити, а й здійснювати власну національну стратегію сталого розвитку. Зараз Україна залишається в числі небагатьох країн, де на державному рівні ще не задекларовані основні принципи і завдання сталого розвитку, хоча їх корінні питання вже визначені в тих чи інших законодавчих документах.

Загальні принципи сталого розвитку застосовують в усіх сферах життєдіяльності, зокрема і в сільському господарстві. Особливої актуальності це набуває тому, що проблема забезпечення населення планети продовольством стає все гострішою.

У виступі на засіданні ООН у вересні 2008 року Президент України В. А. Ющенко наголосив, що як країна з найкращими у світі чорноземами, Україна націлена зробити відчутний внесок у спільну роботу з розв'язання проблем глобальної продовольчої кризи.

Спираючись на загальні принципи сталого розвитку та враховуючи особливості нашої країни, вважаємо, що стале сільське господарство України має передбачати стабільне нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції для забезпечення продовольчої безпеки країни та розширення експортного потенціалу галузі, має забезпечувати населення доступними за ціною продуктами харчування високої якості, бути доходним, сприяти розвитку сільських територій та зберігати навколишнє середовище як для теперішніх так і для майбутніх поколінь.

На рисунку 1 відображено загальні цілі сталого сільського господарства.

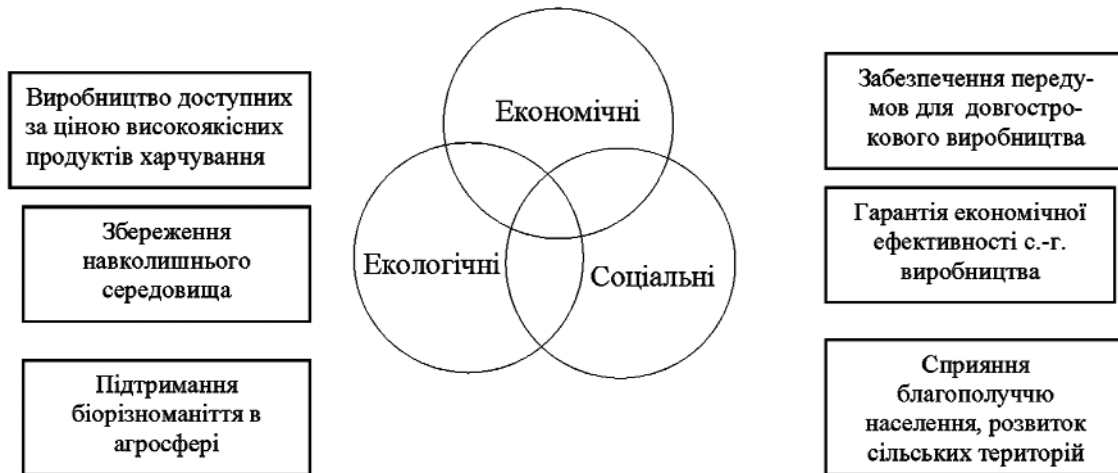


Рис. 1. Загальні цілі сталого сільського господарства

Особливістю сталого сільського господарства України є те, що виключно важливу роль відіграє сталий розвиток сільських територій. Невипадково його реалізація є одним із основних пріоритетних завдань, поставлених перед вітчизняним АПК у 2008 році [2].

З огляду на велику залежність сільського господарства від географічного розташування території, природно-кліматичних умов, специфіки його ведення згідно історичних, культурних, екологічних, економічних та соціальних обставин кожної країни та регіону, доцільним є розробка наукових засад та пріоритетних напрямків сталого його розвитку на регіональних та навіть місцевих рівнях.

Спираючись на загальні цілі сталого розвитку сільського господарства, нами було виділено наступні основні пріоритети розвитку аграрних підприємств України:

1. Економічна стабільність — ефективне функціонування та розвиток підприємств за умов раціонального використання природних, трудових та матеріальних ресурсів.
2. Екологічна безпека — забезпечення раціонального та природоохоронного використання усіх видів ресурсів з метою збереження їх для майбутніх поколінь.
3. Соціальна справедливість — створення працівникам підприємств гідних умов для досягнення матеріального, екологічного та соціального благополуччя.

В сучасному кризовому становищі АПК України дуже актуальними стає розробка та впровадження принципів сталого розвитку сільського господарства, які передбачають збалансоване, ефективне і пропорційне використання земельних, водних, лісових, матеріальних і трудових ресурсів з урахуванням екологічних чинників. Україна вкрай потребує науково обґрунтованої й всебічно опрацьованої концепції сталого розвитку всього АПК, розрахованої на довгостроковий період.

Список використаних джерел

1. Порядок денний на XXI століття : програма дій «AGENDA 21». — Київ «Інтелсфера»: 2000. — 359 с.
2. Пріоритетні завдання аграрної науки України / [Зубець М. В., Ситник В. П., Безуглий М. Д. та ін.]; під ред. В. І. Силка. — К. ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. — 31 с.

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

У роботі розкрито зміст системи місцевого оподаткування та обґрунтовано необхідність реформування системи місцевого оподаткування в контексті світового досвіду.

Вихідним моментом реформування системи місцевого оподаткування є кардинальна зміна ставлення до місцевих податків та зборів, яке сьогодні базується на розгляді їх як другорядних фіскальних платежів. Досягнути цього можна шляхом перегляду складу місцевих податків і зборів. До місцевих слід віднести деякі загальнодержавні податки з тих, що традиційно надходять до місцевих бюджетів, зокрема, податок на прибуток підприємств комунальної форми власності, плата за землю, податок з власників транспортних засобів, податок на промисел, ресурсні платежі, плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності, надходження від збору за забруднення навколишнього середовища. В цьому контексті мова повинна йти саме про переведення цих податків у статус місцевих, а не про їх повне закріплення за місцевими бюджетами, оскільки в процесі закріплення податкові платежі виконуватимуть лише фіскальну бюджетно-наповнювальну функцію. Місцеві ж податки дають можливість органам представницької влади активно застосовувати методи економічного регулювання шляхом встановлення та диференціації податкових ставок, надання податкових пільг, що є ефективним засобом економічного зацікавлення суб'єктів господарювання реалізовувати завдання місцевих програм.

До переліку місцевих податків і зборів доцільно додати такі, що з огляду на світовий досвід найпридатніші для місцевого оподаткування. Це податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток суб'єктів господарювання та податок на нерухомість. Надходження від цих податків дасть змогу встановити залежність між обсягами дохідної частини місцевих бюджетів і результатами господарювання підприємств, кількістю створених робочих місць, рівнем оплати праці працівників, ступенем розвитку ринку нерухомості тощо. Таке становище сприятиме зацікавленню органів місцевого самоврядування в результатах роботи та розвитку підприємницького сектору території, дасть змогу регулювати його діяльність. Науково обґрунтоване введення податку на нерухомість дозволить органам місцевого самоврядування отримувати стабільні прогнозовані доходи. Так, додаткове джерело доходу отримають приміські села, в яких збудовані чи недобудовані будівлі міських жителів, що мають значну площу.

Органи місцевого самоврядування повинні мати певну самостійність у встановленні переліку місцевих податків і зборів з врахуванням особливостей тої чи іншої території (туристичний збір; збір за тимчасове перебування іноземних громадян на території ради; збір за порушення благоустрою та санітарного стану території; збір за випас худоби в літній період; збір за дачі та бази відпочинку). Хоча слід наголосити, що ця самостійність повинна регулюватися державою (шляхом встановлення граничних податкових ставок, дотримання принципу економічної доцільності та фінансової справедливості при встановленні місцевих податків і зборів), адже нічим не обмежена фінансова незалежність місцевого самоврядування має такі ж негативні ознаки, як надмірна централізація у формуванні й використанні фінансових ресурсів, що створюються на даній території. Критерієм раціонального розмежування між місцевим і державним фіскальним навантаженням на платників податків має бути можливість забезпечення формування бюджетних фондів, коштів яких було б достатньо для надання населенню гарантованих державних та громадських послуг.

Для стабілізації податкової бази місцевих бюджетів необхідно чітко визначити, які з загальнодержавних податків і зборів закріплюються за цими бюджетами та яка частина регулюючих податків надходитиме до них. Це дасть змогу проводити прогнозування бюджетних надходжень на середньострокову перспективу (2 — 3 роки), планувати коригування бюджетних видатків відповідно до фіскальних можливостей території. Зокрема, Бюджетний кодекс України не встановив чіткий відсоток відрахувань до місцевих бюджетів надходжень від державного мита, єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів, фіксованого сільськогосподарського податку. Практичне закріплення за місцевими бюджетами податку на доходи фізичних осіб, що складає переважну частину їх доходної бази, потребує модифікації процесу зарахування даного податку: не в місцевий бюджет, де зареєстрована організація, а в бюджет територіальної громади, де

мешкає працівник, оскільки, наприклад, значна частка сільських жителів працює в містах. Однак, вони та їх сім'ї, як правило, отримують переважний обсяг громадських послуг за місцем свого проживання. В цьому ж контексті потрібно визначити компенсаційний механізм зменшення надходжень до місцевих бюджетів від прибуткового податку з громадян, обумовлене об'єктивністю законодавчого збільшення неоподаткованого мінімуму доходів громадян та зменшення відсоткових ставок цього податку. Роль фіскального «компенсатора» може забезпечити закріплення за місцевими бюджетами частки доходів від податку на прибуток підприємств, що повністю справляється в державний бюджет.

Одним із можливих шляхів збільшення власних доходів може бути право більшої диференціації розміру місцевих податків. Диференційований підхід до величини податкової ставки при вищих ставках матиме чисто фіскальну мету, а при нижчих буде інструментом, який заохочуватиме до діяльності на даній території, результатом чого будуть вищі доходи в майбутньому. Органи місцевого самоврядування могли б також використовувати право запровадження необов'язкових платежів із цільовим призначенням на фінансування заходів, на які бракує ресурсів у рамках доходів, що надходять відповідно до обов'язкових норм

Проблема зміцнення доходної бази місцевих бюджетів ще певний час залишатиметься найактуальнішою. З цього приводу важливим є вивчення та використання досвіду зарубіжних країн. Якщо проаналізувати дохідну базу місцевих бюджетів деяких з них, то стає очевидним, що в основному існує два варіанти вирішення цього питання. Так, у Бельгії, Данії, Німеччині, Італії, Норвегії від 70 до 90% доходів місцевих бюджетів забезпечується у формі податку на прибуток підприємницьких структур і на доход фізичних осіб. Як правило, в більшості цих країн поряд із загальнодержавними податками на прибуток підприємств існують аналогічні місцеві податки або встановлюються місцеві надбавки до цього податку. Подібна ситуація складається щодо податку на доходи фізичних осіб. Решту доходів місцевих бюджетів в цих країнах становлять податки на майно і непрямі податки на товари та послуги.

В Ірландії, Голландії, Великобританії та США від 70 до 100 відсотків доходів місцевих бюджетів складають податки на майно. Решта доходів місцевих бюджетів у цих країнах надходить у формі непрямих податків на товари та послуги. Окремо можна виділити Францію, де до 35 відсотків доходів місцевих бюджетів становлять податки на майно, до 20 — податки на прибуток підприємницьких структур і доходи фізичних осіб, понад 10 відсотків — непрямі податки на товари та послуги, а майже 35% — інші види місцевих податків.

В ряді країн з федеративним устроєм, насамперед у Німеччині та Австрії, існують угоди між місцевою і національною владою про те, що місцеві органи влади одержують певну частку податкових надходжень. Ці угоди укладаються на період від трьох до п'яти років, протягом якого місцеві органи влади забезпечують стабільність податкових надходжень до своїх бюджетів. В деяких країнах, насамперед у Канаді, питання фінансового забезпечення місцевих органів влади вирішуються за допомогою грантів. Центральні органи влади надають кошти для відшкодування повністю або частково витрат на певні види послуг. Гранти, як правило, надаються на послуги державного значення (освіта, охорона здоров'я та ін.), а також для вирівнювання економічного розвитку окремих територій.

Застосування вище розглянутих пропозицій сприятиме зміцненню фінансової основи місцевого самоврядування і, на думку автора, повинні бути відображені у новому Податковому кодексі України.

Список використаних джерел

1. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: Учебник / Х. Циммерманн / Пер. с нем. — М. : Изд-во «Дело и Сервис». — 2003. — 352 с.
2. Шаров Ю. П. Актуальні проблеми муніципального розвитку: деякі результати дослідження / Ю. П. Шаров // Збірник наук. Праць НАДУ при Президентіві України. — К. : Вид-во НАДУ, 2003. — Вип.2. — С. 161–167.
3. Batley and Stoker. Local Government in Europe: Trends and Developments. — 1991.
4. Samorzad teretorialny w Polsce / Pod. red. J.Tarny. — Warszawa: Wydawnictwo prawnicze «LexisNexis», 2002. — 324 s.

АРХІТЕКТУРА ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В ПРИЗМІ ПОЛОЖЕНЬ БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ-2010

В роботі розглянуто сукупність основних нововведень Бюджетного кодексу України 2010 року, що безпосередньо формуватимуть зміни в бюджетному процесі України у майбутньому періоді.

21 червня 2001 року був зроблений перший революційний крок у процесі формування бюджетів державного і місцевого значення, а саме ухвалений перший в історії України Бюджетний кодекс. Суттєвим досягненням цього документу було визначення чітких «правил гри» у формуванні місцевих бюджетів. 8 липня 2010 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України», а фактично — нову редакцію документа, яка набирає чинності з 01.01.2011 р.

Нова редакція кодексу уточнює і розвиває формулювання, доповнює документ положеннями про державні та місцеві запозичення й державні і місцеві гарантії. Законодавець вносить деякі зміни в розподіл джерел наповнення державного і місцевих бюджетів (на користь бюджетів місцевого самоврядування), перекладає виконання частини зобов'язань держави на органи місцевого самоврядування, проте — без належної фінансової компенсації їх додаткових витрат.

Даний кодекс містить багато нових положень, норми яких регулюють бюджетні відносини на місцевому рівні. Зокрема, у ньому зосереджено увагу на процесах створення бюджетів та регламентації бюджетних відносин на державному та місцевому рівнях. Значну частину усіх нововведень складає процедура процесу складання, розгляду, звітності місцевих бюджетів та розмежування витрат між бюджетами [1].

Крім виправлення численних недоліків і заповнення прогалін старого кодексу, завданням Бюджетного кодексу-2010 стало сприяння швидшому просуванню України шляхом фіскальної децентралізації. У цьому плані новий Бюджетний кодекс орієнтується та спирається на два важливі законодавчі акти — Конституцію України та Закон України «Про місцеве самоврядування», — в яких передбачено поступове ослаблення чималої фіскальної влади, зосередженої на обласному та районному рівнях, та створення міцних бюджетів на рівні міст, сіл і селищ, здатних ухвалювати власні витраткові рішення та фінансувати їх переважно з власних джерел доходів. Відтепер законодавством передбачено перехід до нормативного планування бюджетів самоврядування, тобто при визначенні централізованих надходжень до місцевих бюджетів точкою відліку є норматив «бюджетної забезпеченості жителів», а не стосунки розподільників з губернаторами. Кодекс орієнтований на формування регіональних бюджетів на формульній, а не на суб'єктивній основі: на базі нормативів бюджетного забезпечення розраховуватиметься необхідний обсяг витрат того чи іншого регіону [3].

Зміну структури бюджетної системи за новим Бюджетним кодексом легко відстежити за рисунком 1.

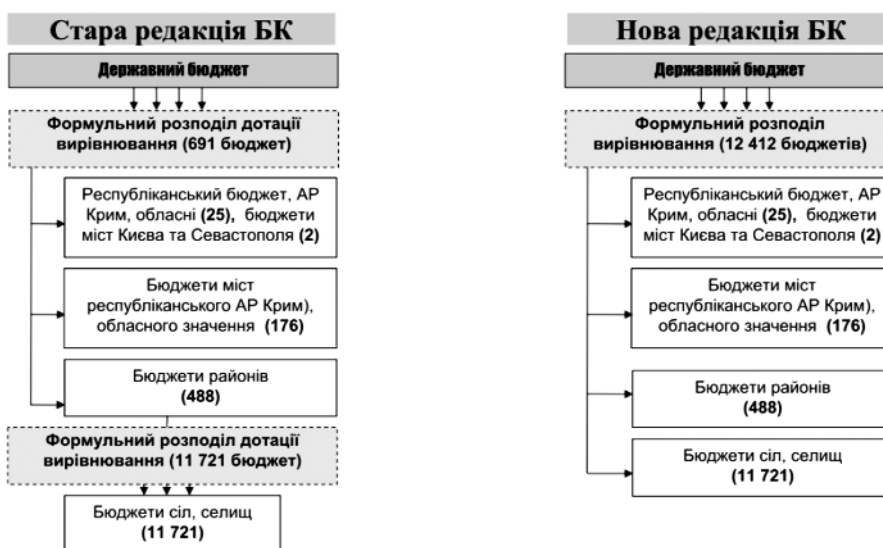


Рис. 1. Порівняльна структура бюджетної системи за новим і старим кодексом [2]

Незважаючи на ряд недоліків, прийняття нової редакції Бюджетного кодексу є доволі актуальним та необхідним кроком у напрямі економічного росту та стабільності України [4]. Запропонована значна кількість нових пропозицій стосовно врегулювання та оптимізації бюджетних відносин між закладами культури, освіти, медицини. Щоправда, залишилася певна кількість нерозв'язаних проблем, як от — значної централізації. Велика інновація з перенесення значної частини ПДФО та Податку з прибутку підприємств до місцевих бюджетів може бути скасованою різким пониженням відсоткових ставок вищезазначених податків.

Однак, незважаючи на ці досягнення, бюджетна реформа стикається з багатьма проблемами. Головною з них є те, що вона так і не стала складовою реформи суспільних відносин взагалі. За відсутності реальних реформ в інших сферах суспільного життя бюджетна реформа діє фрагментарно. Фактично, реформа міжбюджетних стосунків зупинилася на рівні села, селища, міста, району. Затягується введення в дію програмно-цільового методу фінансування на рівні місцевих бюджетів. Існує проблема перепідготовки кадрів, які мають навчатися правильно застосовувати нові бюджетні процедури Бюджетного кодексу.

Список використаних джерел

1. Дзюбик С.Д. Фіскальна політика / С. Д. Дзюбик. — К. : УАДУ, 2004 — 44 с.
2. Місцеві фонди : (результати запиту — «Зміни в регіональних фондах; Бюджетний Кодекс 2010») [вебсторінка] // документ HTML :<http://www.ier.com.ua/>
3. Олійник О.В. Податкова система: Навчальний посібник / О. В. Олійник, І.В. Філон. — К. : 2006. — 164 с.
4. Салямон-Міхеєва К. Д. Особливості місцевих бюджетів в умовах децентралізації бюджетної системи України / К.Д. Салямон-Міхеєва // Економіка та держава. — 2008. — № 6. — С. 24–27.

УДК 342

О. Кальня

Полтавський інститут економіки і права
Відкритого міжнародного університету «Україна» (Полтава)

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЖЕРЕЛ, ЩОДО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТАТУСУ ЄВРЕЙСЬКОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ МЕНШИНИ У ХІХ — НА ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ

У структурі джерельної бази писемного типу перш за все, виділимо велику за обсягом сукупність документальних джерел. До них відносимо: закони Російської імперії ХІХ — початку ХХ століття стосовно єврейства; нормативні, статистичні, діловодні та інші документи, місцем появи яких були органи державної влади й управління, політичних партій, громадських об'єднань, які функціонували в імперії у досліджуваний період.

У масиві зазначених документів можна виділити також як опубліковані, так і неопубліковані (архівні) документи. Передовсім звернемо увагу на імперське законодавство, широко представлене у багатотомному виданні «*Полное собрание законов Российской империи*», що друкувалося трьома виданнями. Перше видання «*Полного собрания...*» хронологічно охоплює закони, що з'явилися у період із 1649 р. до грудня 1825 (45 томів), і серед іншого знайомить із законодавством стосовно євреїв з кінця ХVІІІ — у першій чвертині ХІХ століття. В ході його вивчення ми можемо скласти стійкі уявлення про те «*підґрунтя*», на якому розвивалася царська політика щодо єврейства у другій половині ХІХ століття. Друге видання законів загалом включає близько 60 тис. законів (55 томів), що постали у період 12 грудня у — 1825–28 лютого 1881 рр. (царювання Миколи I та Олександра II).

Зрештою третє видання, що містить більше 40 тис. правових актів (33 томи), охоплює законодавчу базу імперії з березня 1881 р. до кінця 1913 р. (період царювання Олександра III та Миколи II. Зазначимо, що вже в період другої половини — ХІХ на початку ХХ століття єврейські дослідники намагалися виокремити з масиву імперських законодавчих актів ті, які стосувалися безпосередньо єврейства. Наслідком такої праці стала, зокрема, поява 1874 р. такого видання, як «*Полный хронологический сборник законов и положений, касающихся евреев, от Уложения царя Алексея Михайловича до настоящего времени*» В. Леванди [10]. Цей збірник, по-перше, допомагає орієнтації у масиві законодавчих актів, а по-друге, дає конкретні інформативні уявлення про правове становище євреїв у Російській імперії. Поява збірника, на думку дослідників, не була випадковою. Вона відбивала посилення інтересу суспільства до єврейського питання, надії євреїв на емансипацію [7, с. 7].

В наступний час з'явився цілий ряд інших видань, автори (укладачі) також мали метою допомогти зацікавленому читачу зорієнтуватися у імперському законодавстві щодо єврейства. Серед них виділимо збірники, укладачами яких були такі відомі в той час особистості, як І. Гессен і В. Фрідштейн [12], Я. Гимпельсон [3, с. 4], М. Миш [11] та інші.

Знайомство з російськими законами допомагає простежити тенденції у політиці влади щодо євреїв у другій половині XIX — на початку XX століття; виявити в ній нові акценти у порівнянні з попереднім часом.

Цінний статистичний матеріал представлений у виданні, в основі якого — документальні матеріали перепису населення в Російській імперії у 1897 р. Офіційні дані перепису дають уявлення про розміри людського ресурсу єврейської громади на кінець XIX століття. Крім того, ми маємо змогу порівнювати їх із даними із вербальних джерел щодо кількості євреїв на українській території у попередній час (наприклад, середині XIX століття) і, таким чином простежувати динаміку кількісного зростання/скорочення і у губерніях, містах тощо.

Неабияку цінність становлять документи, підготовлені за дорученням офіцерами генерального штабу чи представниками імператорського Російського географічного товариства, матеріали, що вийшли із канцелярії Міністрів, губернських комісій, Ради об'єднаних дворянських товариств [1; 2; 5; 6; 8; 9; 13; 14] тощо. Ці документи, як правило, дають досить реалістичний зріз стану речей (у тій чи іншій галузі) в єврейських громадах на українських теренах.

Список використаних джерел

1. Докладная записка киевских евреев. 16 июня 1881 г. [графу П.И. Кутайсову] // Материалы для истории антиеврейских погромов в России. — Т. 2. : Восемидесятые годы (15 апреля 1881 г. — 29 февраля 1882 г.); под ред. и со вступит. статьей Г. Я. Красного — Адмони. — Петроград, М.: Гос. изд-во, 1923. — С. 425–429.
2. Докладная записка Харьковского Еврейского общества [графу П. И. Кутайсову] // Материалы для истории антиеврейских погромов в России. — Т. II. : Восемидесятые годы (15 апреля 1881 г. — 29 февраля 1882 г.); под ред. и со вступит. статьей Г. Я. Красного — Адмони. — Петроград, М.: Гос. изд-во, 1923. — С. 312–321.
3. Законы о евреях : систематический обзор действующих законоположений о евреях с разъяснениями Правительствующего сената и центр. правительств. установлений : с постатейным, хронол. и алф.-предм. указ. / [сост. помощник присяж. пов. Я. И. Гимпельсон]; под ред. и с предисл. присяж. пов. Л. М. Брамсона. — Т.1. — СПб. : Т-во «Юриспруденция», 1914. — XV, [1], 440 с.
4. Законы о евреях сист. обзор действующих законоположений о евреях с разъяснениями Правительствующего сената и центр. правительств. установлений : с постатейным, хронол. и алф.-предм. указ. / сост. помощник присяж. пов. Я. И. Гимпельсон]; под ред. и с предисл. присяж. пов. Л. М. Брамсона. — Т. 2. — СПб. : Т-во «Юриспруденция», 1915. — С. 441–920.
5. Записка по поводу противу — еврейских беспорядком, составленная по требованию Его Сиятельства графа П. И. Кутайсова одесским городским раввином д-ром Швабахером // Материалы для истории антиеврейских погромов в России. — Т. II. : Восемидесятые годы (15 апреля 1881 г. — 29 февраля 1882 г.); под ред. и со вступит. статьей Г. Я. Красного — Адмони. — Петроград, М. : Гос. изд-во, 1923. — С. 304–312.
6. Извлечение из трудов губернских комиссий 1881 года по еврейскому вопросу // Справка к докладу по еврейскому вопросу. — Ч. IV. — Б/г, б/и. — С. 63–140.
7. Локшина А. Иудаика в России. Русско — еврейская история и её исследователи / [А. Локшин] // Евреи в Российской империи XVIII–XIX веков : сборник трудов еврейских историков; ред. серии М. Гринберг, А. Ковельман; составитель, автор вступит. статьи и аннотаций А. Локшин. — М. : Еврейский университет в Москве, 1995, Иерусалим : Гешарим, 5755. — С. 5–27.
8. Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами генерального штаба. Херсонская губерния. Составил генерального штаба подполковник А. Шмидт. — Ч. I. — СПб.: Военная типография, 1863. — 601с.
9. Описание Черниговской губернии. Составлено по поручению Губернского Земства членом императорского Русского Географического Общества А.А. Руссовым. — Т. II. — Б\м : Черниговская типография Губернского Земства, 1899. — 327 с.
10. Полный хронологический сборник законов и положений, касающийся евреев, от Уложения царя Алексея Михайловича до настоящего времени, от 1649 — 1873 г. : Извлечение из полных собраний законов Российской империи / Сост., изд. : В.О. Леванда. — СПб. : Тип. К.В. Трубинова, 1874. — 1184 с.
11. Руководство к русскому законодательству о евреях / Сост. М. И. Мыш. — 4-е изд., пересмотр. и значит.и дополненное. — СПб., 1914. — 652 с.
12. Сборник законов о евреях с разъяснениями по определениям Правительствующего сената и циркулярам министерств / [сост. И.В. Гессен и В. Фридштейн]. — СПб. : Изд. юрид. кн. маг. Н. К. Мартынова, 1904. — XXII, 422 с. : табл.
13. Справка к докладу по еврейскому вопросу. Составлена Канцелярией Совета объединённых Дворянских Обществ. — Б\г, б/и. — 294 с.
14. Справка по вопросу о правовом положении евреев в России (Составлена канцелярией Совета министров). — Б\г, б/и. — 172 с.

СТРУКТУРНА ПЕРЕБУДОВА ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ НАСТУПНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УСТРОЮ

Глобальна світова фінансово-економічна криза, різке коливання цін на енергоресурси, світова продовольча інфляція та інші фактори які характеризують ритм довготермінового техніко-економічного розвитку свідчать про те, що існуючий технологічний устрій наблизився до межі зростання і вступив у завершальну фазу свого життєвого циклу. Таким чином настав початок структурної перебудови економіки на основі наступного циклу. Ми стаємо свідками відтворювальної системи нового шостого технологічного устрою, становлення і ріст якого буде визначати глобальний економічний розвиток на період до 2035 року.

Структура і масштаб світової фінансово-економічної кризи не мають аналогу. Нинішня криза не лише фінансова, а загальноекономічна і соціальна. Це також криза існуючих теорій, концепцій і моделей, способу мислення, моральних цінностей, духовності і свідомості. Адже одночасно співпали цикли трьох криз: кон'юнктурна (цикл 5 років), відтворювальна (10 років) і криза виробництва (50 років). Це спричинило резонанс, який швидкими темпами руйнує не лише модель однополюсного світу, а й існуючу світогосподарську систему.

Крім того, співпали ще три цикли більш вищого, цивілізаційного рівня. На зміну шостої індустріальної цивілізації прийшла сьома постіндустріальна, на зміну четвертого покоління локальної цивілізації прийшло п'яте і настав час третього світового суперциклу. Таким чином співпали в часі 200-річний, 500-річний і тисячирічний цивілізаційні цикли [3].

Перший технологічний устрій, сформований в 1770–1830 рр. базувався на інтенсивному розвитку у текстильній промисловості та використанні енергії води. Він базувався на широкому застосуванні парових двигунів і розвитку машинобудування.

Другий устрій (1830–1880 рр.) був пов'язаний із створенням мережі залізниць та морських шляхів. Економічними символами цього періоду були вугілля і транспортна інфраструктура.

Третій уклад (1880–1930 рр.) базувався на використанні в промисловому виробництві електроенергії, розвитку важкого машинобудування та електротехнічної промисловості на основі сталевого прокату, становленні хімічної промисловості. То був період нафтового буму в США, створення потужного воєнно-промислового комплексу в Європі, широкого впровадження радіозв'язку і телекомунікацій. Розвивалося виробництво автомобілів та літаків, кольорових металів, алюмінію, пластмас, товарів тривалого користування. З'являлися величезні фірми, картелі та трести. Дрібні компанії поглиналися великими, відбувалася концентрація банківського і фінансового капіталів.

Четвертий устрій (1930–1980 рр.) базувався на подальшому розвитку енергетики із використанням нафти, нафтопродуктів та газу, а також засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різноманітних видів озброєнь, товарів тривалого користування, будівництва швидкісних автомагістралей, аеропортів. З'являються та інтенсивно поширюються комп'ютери і програмні продукти для них. Атом спочатку використовується у воєнних, а згодом і в мирних цілях. На ринку панує олігопольна конкуренція, утворюються транснаціональні корпорації.

П'ятий устрій, що почався в середині 80-х рр. ХХ ст., опирався на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, освоєння нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку тощо. Він пов'язаний з переходом від розрізнених фірм або навіть транснаціональних корпорацій до єдиної мережі компаній, що з'єднані електронними засобами зв'язку, тісно взаємодіють у галузях технології, контролю якості продукції, планування інвестицій.

Сьогодні в Україні за таким показником, як випуск продукції, вищі технологічні устрої — п'ятий та шостий — становлять близько 4%, причому шостий технологічний устрій, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країн у майбутньому, у нашій країні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% виробленої продукції припадає на найнижчий, третій технологічний устрій (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% — на четвертий. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація: майже 70% коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23% — п'ятий технологічний устрій. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% — четвертий технологічний устрій і 30% — третій (сумарно — 90%), а п'ятий становить лише 8,6%. Стосовно інвестицій, які,

власне, і визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, маємо такі пропорції: 75% спрямовуються у 3-й технологічний устрій і лише 20% та 4,5% — у четвертий і п'ятий технологічні устрої відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння та модернізація) 83% припадає на третій технологічний устрій і лише 10% — на четвертий [2].

Наведені дані свідчать про досить складну ситуацію, що спостерігається в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме третій технологічний устрій.

В країнах — світових лідерах технологічного прогресу нині закладаються основи сьомого технологічного устрою, що пов'язаний із створенням технологій «холодного» термоядерного синтезу, що має докорінно змінити енергетичний потенціал земної цивілізації. Розвиваються галузі шостого технологічного устрою (біотехнологія, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом) та п'ятого (фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість). Як відомо, сутність нової економіки полягає в тому, що в ній роль головного виробничого ресурсу грають знання і інформація. Ефективність нової економіки забезпечується прогресивною науковою базою, впровадженням високих технологій тощо. США, створивши інформаційне суспільство, стали визнаним лідером в інформаційному і комунікаційному секторах світової економіки.

Сьогодні компанії США майже повністю віддали переважно країнам Південно-Східної Азії виробництво побутової домашньої техніки, Латинської Америки — текстильне і швейне виробництво, європейцям — свій внутрішній ринок дорогих представницьких автомобілів та парфумів (хоча і те і інше може високоякісно вироблятися в самих Сполучених Штатах). При незначному зростанні виробництва в традиційних галузях і скороченні експорту відповідної продукції із США на світовий ринок сьогодні випереджувачими темпами розвиваються наукомісткі та понаднаукомісткі виробництва, які домінують у загальному експорті американської промислової продукції. Сьогодні на США припадає майже 42% світового ринку високотехнологічних видів сучасного озброєння, унікальних приладів різноманітного призначення, найновіших модифікованих комп'ютерних програм, більше 30% літальних апаратів, більша частина номенклатури композиційних та інших матеріалів із заданими параметрами, які використовуються в світовій промисловості.

Стосовно країн колишнього «соціалістичного табору» наведемо такі дані. У 2003 р. серед 31 країни цієї групи тільки у 12-ти обсяг ВВП досяг чи перевищив рівень 1990 р. Це країни Європи — Албанія, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія, Словенія, Угорщина, Хорватія та Азії — В'єтнам, Китай, Камбоджа, Лаос. Лідером за темпами росту є В'єтнам, ВВП якого за 10 років зріс майже вп'ятеро. Відтак підтверджується можливість реалізації стратегії прориву в соціально-економічному розвитку перехідної країни. «Лідером» за темпами падіння є Молдова, ВВП якої за цей самий період зменшився у 8 разів. На початку 90-х рр. в Україні було визначено стратегічну мету — побудову соціально орієнтованої ринкової економіки. Це означає, що в її основу слід покласти такі загальноцивілізаційні цінності та принципи, як демократія, свобода підприємництва, опору на середній клас, високий життєвий стандарт широких верств населення [1].

Україна за період від 1990-го до 2000 р. зменшила свою частку в населенні світу з 1% до 0,8%, а у ВВП — з 0,4% до 0,1%. Виробляючи одну тисячну світового ВВП, експортуючи переважно сировину, мінеральні продукти та напівфабрикати, наша країна наразі не відіграє значної ролі у світовій економіці. Перспектива економічного прориву можлива за умови інтеграції в конкурентоспроможну західну цивілізацію.

Вочевидь існує тенденція до конвергенції західної, православної та латиноамериканської цивілізацій. Вони мають спільне християнське коріння і найбільшу можливість консолідуватися перед викликами інших цивілізацій, перш за все, ісламської та китайської. Необхідність оволодіти загальноцивілізаційними цінностями зумовлює рух України до Європейського Союзу. Водночас нам близькі цінності слов'янських народів — росіян, білорусів та ін.

Реальна стратегія економічного прориву України може базуватися на прискореному розвитку тих вітчизняних виробництв, які довели конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Збільшення податкових надходжень від таких підприємств дозволить сформувати фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв 5-го та 6-го технологічних укладів.

Проаналізувавши динаміку сучасних цивілізаційних структур, доходимо висновку, що будь-яка країна здатна втриматися на чільному місці в цивілізаційному процесі, якщо забезпечить зростання ВВП не менш ніж на 70% за 10 років. Для того щоб зламати негативні тенденції відставання від світової економіки, Україні треба щонайменше подвоювати ВВП кожні 8–10 років.

Список використаних джерел

1. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект). К. : Світ знань, 2002. — 528 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. К. : Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. — 1008 с.
3. Мунтян В. Причини і сценарій розвитку світової кризи: український погляд. http://www.harvard-bssp.org/static/files/391/Muntiyar_UKR.doc.

УДК 343.1

Б. О. Чупринський

Волинський національний університет імені Лесі Українки (Луцьк)

ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ КУЛЬТУРИ ОСОБИ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ДЕРЖАВИ УКРАЇНА

У тезах викладаються основні аспекти формування правової культури особи в умовах розбудови правової держави. Досліджується правова культура як система правових цінностей направлених на реалізацію прав і свобод людини та їх захист.

Розвиток правової культури сучасної України неможливий поза правовою культурою більшості її громадян. Адже правова культура кожного громадянина обумовлює загальну повагу до права в суспільстві, культивування принципу верховенства права, і, таким чином, реальне функціонування всіх інших інститутів держави.

Разом з тим, підвищення рівня правової культури і правосвідомості людини визначено як один з основних напрямків державної політики України в галузі прав людини, тому проблема є нагальною і потребує пошуку шляхів і засобів вирішення.

Правова культура особи як позитивна правосвідомість у дії досліджувалася такими вченими, як В. П. Сальников, О. В. Аграновська, О. А. Лукашева, В. В. Оксамитний, О. Ф. Скакун, П. М. Рабінович та ін. Правові установки як складові правосвідомості, що визначають динамічний аспект індивідуальної правової культури досліджувала О. О. Ганзенко [1, с. 45].

Правову культуру як якісний стан правового життя суспільства (А. П. Семітко, Р. К. Русинів), і статичну, або «ідеальну», форму, яка визначена суспільно-політичною практикою як сукупність критеріїв оцінки існуючої правової культури і являє собою систему правових цінностей (В. В. Копейчиков, О. Ф. Скакун), «ідеальних» правових форм.

У межах нашого дослідження є необхідним з'ясування специфіки формування правової культури особи в умовах розбудови правової держави.

Зазначена ідеальна, «досконала» правова культура відображає належний стан правової системи, який забезпечує основні права і свободи людини. Цей ідеал наявний у свідомості значної кількості людей і тому не може бути змінений з волі окремих індивідів; отже, має самобутнє онтологічне буття, існує об'єктивно. Такий підхід є діалектичним і пов'язаний з новими концепціями праворозуміння. Так, юридико-лібертарна концепція визначає, що право (правова культура) — це реально, об'єктивно існуючі феномени, які не залежать від визнання чи невизнання, наприклад, державою [3, с. 157].

Простеживши еволюцію поняття правової культури (переорієнтація на аксіологічний підхід, ціннісний аспект), можемо визначити правову культуру як систему правових цінностей, що відповідають рівню досягнутого людством правового прогресу, відображають у правовій формі стан свободи особи і соціальної справедливості, інші найважливіші соціальні цінності у діалектичному впливі на якісний стан і спосіб правового життя особи й суспільства, в якому найвищою цінністю є реалізація прав і свобод людини та їх захист.

Правова культура особи — це, перш за все, така її властивість, яка характеризується загальною повагою до права, достатнім знанням змісту його норм і вмінням їх здійснювати, а також активною правомірною поведінкою у всіх життєвих ситуаціях (П. М. Рабінович) [2, с. 130].

Правова культура особи охоплює лише позитивні елементи правосвідомості, тому влучним є її визначення як позитивної правосвідомості у дії (В. П. Сальников).

Таким чином, модель правової культури особи має такі головні елементи: усвідомлення сутності права, його соціальної й особистісної цінності як вияву справедливості і гаранта невід'ємних прав, свобод, честі і гідності кожної людини; усвідомлення пріоритету права над державою; знання Конституції і законодавства, їх оцінка з точки зору сутності права; повага до Конституції і правового закону, до прав і свобод кожної людини; усвідомлене бажання втілення

приписів правового закону в життя, принципова звичка правомірної поведінки; громадянсько-правова активність у галузі здійснення своїх політичних, громадянських прав, свобод і обов'язків; принципово обґрунтоване критичне ставлення до чинного законодавства та прагнення його удосконалення відповідно до принципів права; нетерпимість до будь-яких порушень правопорядку, неприйняття будь-якого насильства, жорстокості, терору щодо людини.

Чинниками впливу на процес формування індивідуальної правової культури систематизовано за двома ознаками. Першою є вік особи, в залежності від якого ряд чинників розташовано у хронологічному порядку. Другою є визначена сфера суспільних відносин і відповідна галузь права. Але, як показало дослідження, основним чинником формування правової культури особи є правове виховання. В аналізі системи, цілей та завдань правовиховного процесу як безпосереднього, спрямованого, безперервного і всеохоплюючого впливу на індивідуальну правосвідомість і правову культуру особи та, відповідно, на її правову поведінку для досягнення такого рівня правової культури, який забезпечував би безконфліктну реалізацію всіма суб'єктами своїх прав та обов'язків у різного роду правовідносинах та сприяв би суспільному розвитку ми підтримуємо думку Є. І. Федика [4, с. 267].

Ми погоджуємося з думкою О. О. Ганзенко, В. В. Головченка, Г. І. Неліп, М. І. Неліпа, які дійшли висновку, що ефективність правового виховання можна розглядати у вузькому та широкому розумінні. У вузькому значенні ефективність правового виховання, як і будь-яку іншу діяльність, визначають як співвідношення між фактично досягнутим рівнем правовиховної діяльності і тією педагогічно-правовою метою, заради якої ця діяльність запроваджувалась. У більш широкому розумінні — це здатність правовиховної діяльності реально, в оптимальний термін, із найменшими економічними витратами давати соціально-корисний результат, тобто — високий рівень правової культури особи.

Таким чином, метою правового виховання має стати формування в особи фіксованої установки на повагу до прав і свобод людини. Для досягнення такої мети необхідно поєднувати правове виховання з певним ідеологічним вихованням особи, яке повинно бути наповнене гуманістичним змістом і народними традиціями українського суспільства.

Значна частина перерахованих вище заходів вже запроваджується у життя країни, що стала на шлях розбудови соціальної, демократичної, правової держави. Але багато ще потрібно зробити, щоб забезпечити формування розвинутої правової культури громадян незалежної України.

Список використаних джерел

1. Ганзенко О. О. Формування загальної культури громадян України як основна мета державного регулювання соціокультурною сферою / О. О. Ганзенко // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління» / Уклад. : Б. В. Новіков, В. А. Гайченко та ін. — К. : ІВЦ «Політехніка», 2001. — С. 245–247.
2. Рабінович П. М. Основи загальної теорії права та держави / П. М. Рабінович. — К. : Наукова думка, 1995. — С. 129–131.
3. Сливка С. С. Юридична деонтологія / С. С. Сливка — К. : Атіка, 2003. — 320 с.
4. Федик Є. Правова культура та її різновиди (загальнотеоретична характеристика) / Є. Федик // Право та культура: теорія і практика. — К. : МП «Леся», 1997. — С. 266–268.

УДК 332.146.2

В. Л. Пластун

*Державний вищий навчальний заклад
«Українська академія банківської справи Національного банку України» (Суми)*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЯХ

В рамках даної роботи нами розглянуто основи реалізації соціально-економічної політики України у прикордонних територіях, проаналізовано їх підґрунтя, визначено фактори, які заважають створенню сприятливих умов розвитку, а окреслено основні заходи, які спроможні вирішити наявні проблеми.

Процеси глобалізації стають важливою частиною буття, суттєво впливають на політичну, економічну, соціальну, культурну сфери, привносить позитивні наслідки в положення тих регіонів, які приймаються активну участь у міжнародній торгівлі. Але поряд з цим формуються певні негативні тенденції, пов'язані із розривом у соціально-економічному положенні між багатими і бідними регіонами.

В цьому аспекті держава повинна сприяти політиці регіоналізації, включенню регіонів до світового поділу праці, стимулювання їх економічного зростання, партнерства з іншими регіонами. В першу чергу, цього можна досягти, приймаючи відповідні нормативно-правові акти і встановлюючи концептуальні засади політики на прикордонних територіях.

Враховуючи той факт, що переважна більшість областей України має кордони з іноземними державами, стає зрозумілим, що соціально-економічна політика України у прикордонних територіях стосується в тій чи іншій мірі (зі своєю специфікою) всієї країни.

В цілому можна виділити 4 групи документів, які стосуються міжтериторіального і транскордонного співробітництва:

- європейське законодавство, яке стосується безпосередньо транскордонного співробітництва;
- європейське загальне законодавство щодо регіонів;
- інші європейські документи, в яких зазначено транскордонне співробітництво;
- національне законодавство.

Основним нормативно-правовим документом Європейського права, до якого приєдналась і Україна, є «Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями» (Мадрид, травень 1980р.), а також 2 протоколи до неї. Інший документ — «Європейська Хартія прикордонних і транскордонних регіонів» (Гронау, 1981р.).

Основним законом, який визначає головні положення транскордонного співробітництва в Україні і регулює процеси укладання і практичної реалізації органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади угод про транскордонне співробітництво, включаючи питання державної політики, є Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004, №1861-IV.

Формами транскордонного співробітництва виступає співпраця в рамках створеного євро-регіону, шляхом укладання угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах (які регламентують правові, організаційні, економічні та інші аспекти співробітництва) або шляхом встановлення та розвитку взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва.

Вищою ознакою реалізації політики прикордонного співробітництва вважаються євро-регіони на західному кордоні («Буг», «Карпатський», «Нижній Дунай», «Верхній Прут») та на північно-східному і східному («Дніпро», «Слобожанщина», «Ярославна», «Донбас». В майбутньому планується створити ще кілька євро-регіонів: «Сян», «Дністер».

Найбільш важливим в плані конкретних заходів щодо реалізації державної політики у прикордонних територіях є Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки, яка, на відміну від інших Законів і Стратегій розвитку, передбачає державне фінансування конкретних проектів із чіткими строками виконання і визначеними грошовими сумами. І хоча, суми не є значними, тим не менш в реалізації таких проектів можуть бути залучені і приватні інвестори.

Окрім цього Програмою передбачено 22 заходи з розвитку транскордонного співробітництва, які будуть фінансуватись виходячи з виділених коштів державного і місцевих бюджетів, прийнятих на відповідний рік.

В цілому розвитку транскордонного співробітництва заважає ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, а також негативних аспектів його організації:

- низький рівень інтенсивності транскордонного співробітництва, що характеризується невеликими обсягами фінансування, яке виділяється для проведення більшості заходів, в тому числі і з боку ЄС;
- недостатня економічна спрямованість проектів, що реалізуються за рахунок коштів ЄС; здебільшого вони підтримують політичні і культурні сфери;
- обмежені повноваження органів місцевого самоврядування в сфері транскордонного співробітництва;
- певна недооцінка можливостей транскордонного співробітництва з боку українського бізнесу, недостатня підготовленість кадрів в органах місцевої влади, які повинні налагоджувати контакти з іноземними сторонами;
- слабка інформаційна підтримка українських суб'єктів щодо тих можливостей, які відкриваються в рамках прикордонного співробітництва; передача інформації про проекти з боку органів місцевої влади є недосконалою;
- слабка система моніторингу виконаних проектів, їх ефективність і внесок в соціально-економічний розвиток конкретного регіону;
- складність процедури отримання віз громадянами України для підтримання контактів з сусідніми регіонами Європейського Союзу.

Це може призвести до згорання частини програм, які фінансуються ЄС, погіршення іміджу України і зростання недовіри до українських партнерів.

Розв'язання вищезазначених проблем можливе за рахунок реалізації низки заходів, які, в свою чергу, виступатимуть удосконаленням державної політики розвитку прикордонних територій:

- збільшення обсягів фінансової підтримки з боку держави як на рівні держбюджету, так і на рівні місцевих бюджетів, яким необхідно надати більшої самостійності;
- посилення економічної складової проектів прикордонного співробітництва, розвиток інфраструктурних проектів (будівництво доріг, придорожньої інфраструктури, транспортних розв'язок, покращення системи прикордонних пропускних пунктів);
- реалізація регіональних культурно-масових, освітянських заходів за підтримки місцевих органів влади;
- проведення адміністративної та бюджетної реформ з метою надання більших повноважень місцевим органам влади;
- формування сприятливого бізнес-середовища через розширення мережі спеціалізованих інститутів, тому числі шляхом покращення інформаційної і консультативної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності щодо можливості участі в проектах прикордонного співробітництва.

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р., N 1001 // www.rada.gov.ua
2. План заходів на 2010 рік щодо реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 р., N 891-р // www.rada.gov.ua
3. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. N 1819 // www.rada.gov.ua
4. Концепція державної регіональної політики. Затверджено Указом Президента України від 25 травня 2001 р., N 341/2001 // www.rada.gov.ua
5. Про транскордонне співробітництво. Закон України від 24.06.2004 р., №1861-IV // www.rada.gov.ua
6. Про стимулювання розвитку регіонів. Закон України від 08.09.2005 р., №2850-IV // www.rada.gov.ua
7. European Neighbourhood & Partnership Instrument. Strategy Paper. Ukraine. 2007-2013. Indicative Programme 2007-2010. Executive Summary / Офіційний сайт Європейської Комісії <http://ec.europa.eu>.

Н. В. Сухицька

*Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна» (Київ)*

ПОКАРАННЯ В УКРАЇНСЬКОМУ І РОСІЙСЬКОМУ КРИМІНАЛЬНОМУ ПРАВІ (СЕРЕДИНА XVII – КІНЕЦЬ XVIII СТОЛІТЬ): ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

В тезах досліджується питання системи покарань в українському та російському кримінальному праві середини XVII – кінця XVIII століть. Схожість та розбіжності.

Дослідження системи покарань в українському і російському кримінальному праві дає можливість зрозуміти характер каральної політики, яку проводили українська та російська держави, менталітет та світоглядні позиції двох народів.

Досліджуючи систему покарань в кримінальному праві двох країн, необхідно брати до уваги особливості їх розвитку у досліджуваній період. Якщо в Україні після національно-визвольної війни та соціальної революції (1648–1654 рр.) з'явилася вільна людина, яка користувалася досить широкими правами і свободами, вільно пересувалася, могла займатися ремеслом або торгівлею тощо, то в Московській державі у 1649 році Соборним Уложенням селян було перетворено на рабів, і вони були товаром, а міщани були прикріплені до своїх місць проживання і не мали права вільно переїжджати з міста в місто.

Система покарань в українському кримінальному праві включала смертну кару, тілесні покарання, майнові стягнення, вигнання з місця проживання (вислання), арешт, усунення з посади та спокутування гріха. У російському кримінальному праві існували такі види покарань: смертна кара, скалічення, спотворення, тілесні покарання, конфіскація майна, ув'язнення, штраф, вигнання, заслання, каторга та опала.

Однією з суттєвих ознак покарання в українському кримінальному праві було те, що воно мало індивідуальний характер, тоді як в Росії, згідно норм Соборного Уложення, воно мало

досить часто колективний характер. Так, зокрема, смертну кару за державні злочини застосовували не лише до злочинця, але й до всієї його родини. За крадіжку смертна кара застосовувалась до злочинця і до тих з його родини, хто знав про такий злочин. У російському кримінальному праві досить часто не зазначався вид смертної кари, що свідчить про те, що законодавець не звертав увагу на відповідні форми покарання і ступінь вини злочинця.

Характерною рисою покарань в українському кримінальному праві була м'якість, гуманізм та недоцільність їх застосування. Для російського кримінального права характерним була жорстокість, прямолінійність та невідворотність застосування покарань.

Норми українського кримінального права закріплювали право переслідування злочинця справою потерпілого, тобто приватною справою, а судді фактично були спостерігачами, які стежили за тим як сторони змагаються у наданні доказів у справі. Потерпіла сторона могла, надавши достатню кількість доказів, вимагати застосування смертної кари до злочинця, або ж вибачити йому і не притягати злочинця до відповідальності. Судді брали до уваги позицію потерпілої сторони, молодість або похилий вік злочинця, його каяття, готовність загладити свою вину; бралось до уваги чи злочинець був безпосереднім виконавцем, а чи він був лише співучасником злочину; чи злочин було вчинено навмисно, чи з необережності, чи випадково тощо. Тому судді, спираючись на здоровий глузд, застосовували досить м'які покарання. Тобто, коли судді застосовували норми звичаєвого права, то покарання, які застосовувалися до злочинця, мали гуманний характер.

В українському кримінальному праві смертну кару передбачувалося застосовувати до зрадників, вбивць, злодіїв, що вчиняли крадіжку за обтяжуючих обставин, та за деякі інші злочини.

Кримінальне право України знало такий вид смертної кари як спалення, яке застосовувалося до політичних злочинців, богохульників, навмисних паліїв, сексуальних збоченців, відьом і чарівниць.

Закопування живцем в землю застосовувалося до дочок, які вбили батьків або родичів по низхідній або висхідній лініях; до матерів, які умертвляли щойно народжених немовлят; до дружин, які позбавляли життя чоловіків; до жінок, які будь-кого отрують.

Відсікання голови застосовувалося за злочини проти держави, релігії; за вбивство батьків, за навмисний наїзд на вагітну жінку, за подружню зраду.

Проаналізувавши рішення українських судів, зробив висновок, що на практиці кваліфікована смертна кара в Україні застосовувалась лише у окремих випадках. Не застосовували смертної кари до неповнолітніх, до осіб літнього віку, до божевільних та тих, у кого проявлялася розумова слабкість. Досить часто не застосовували смертну кару до тих, хто розкався у вчиненні злочину, хто вчинив злочин через певний збіг обставин тощо.

Отже, судовий процес в українському кримінальному праві мав змагальний характер, а смертна кара досить часто замінювалась тілесними покараннями та відшкодуванням збитків.

У російському кримінальному праві смертна кара була одним із основних видів покарань.

У російській історіографії зазначається, що причиною ужорсточення покарань і широкого застосування смертної кари була боротьба за централізацію держави.

Проаналізувавши систему покарань в українському і російському кримінальному праві, можна стверджувати, що вона багато в чому була схожою, але в окремих випадках вона досить відрізнялася. Якщо в російському кримінальному праві у системі покарань найважливіше місце займала смертна кара, то в українському вона, як правило, замінювалась штрафом. У російському кримінальному праві застосовувались покарання, яких не знало українське кримінальне право: скалічення, вигнання за межі країни, вислання, заслання і опала. У російському кримінальному праві за один і той же злочин застосовувалась множинність покарань. Покарання характеризувались досить великою жорстокістю і мали за мету спричинити страждання злочинцю. В українському кримінальному праві вони, як правило, мали гуманний характер і застосовувались в індивідуальному порядку та мали за мету виправлення злочинця.

УДК 332.72

Г. М. Аванесян

Полтавський інститут економіки і права (Полтава)

ПИТАННЯ ПЛАТНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Можливість надання платних послуг органами державної влади у сфері земельних відносин передбачено постановою КМ України «Про затвердження Порядку виконання земельно-кадастрових робіт та надання послуг на платній основі державними органами земельних ресурсів» від 01.11.2000 р. № 1619, наказом Держкомзему, Мінфіну та Мінекономіки України «Про затвердження Розмірів оплати земельно-кадастрових робіт та послуг» від 15.06.2001 р.

Наказом Держкомзему України від 23.05.2003 р. затверджено статут Центру державного земельного кадастру, в якому в п. 5.1.8 було передбачено право надавати послуги на договірній основі або за фіксованими цінами та тарифами. Іншим наказом від 02.07.2003 р. був затверджений Тимчасовий порядок ведення державного реєстру земель, яким збережено стягнення плати за реєстрацію земельних ділянок, які приватизуються громадянами.

На думку багатьох дослідників (наприклад Кулинич П. Ф., Клос Б., Миколюк М. Д.) створення державного підприємства для виконання суто державних функцій на підприємницьких засадах є негативним явищем, в введення плати за реєстрацію державних актів на право власності на землю незаконним. т. 29 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» передбачає плату за державну реєстрацію лише у формі державного мита. Як відзначав М.Д. Миколюк, розміри плати не виправдовуються ні чинним законодавством, ні здоровим глуздом, при чому плата стягується, як із заявників так і з землевпорядних організацій в розмірах, що іноді перевищує вартість відповідних землевпорядних робіт.

Існують також практика стягнення державними органами різних грошових сум при наданні висновків (погоджень) на проекти відведення. В різних районах України плата за надання висновків складала від 17 до 150 гривень та більше.

Стягнення плати за погодження проектів відведення слід вважати не правомірним, враховуючи, що погодження проектів відведення не віднесено до послуг, що можуть надаватися на платній основі державними органами земельних ресурсів, а також враховуючи положення ч. 2 ст. 19 Конституції України, за якими «органи державної влади... зобов'язанні діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачений Конституцією та законами України».

Академік І. Пахомов вважає, що оплатної державно-владної діяльності бути не може; сторони повинні перебувати у рівному становищі, жодна із сторін не може мати щодо іншої функцій влади. Державні органи не можуть перетворюватися на підприємницьку структуру, тому що, на думку В. В. Носіка, «надання можливості органам виконавчої влади надавати платні послуги породжує корупцію».

Таким чином можна зробити висновок, що за адміністративні послуги, що надаються державними органами, плата може стягуватися лише у тих випадках, коли не йдеться про виконання державних функцій.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 р.
2. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» від 1.07.2004 № 1952-IV.
3. Кулинич П. Ф. Скільки ж коштує безплатна земля з точки зору закону і чиновника / П. Ф. Кулинич // Юридичний вісник України. — 2005. — № 18. — Травень. 7–13
4. Клос Б. Підбиваючи підсумки першого етапу / Б. Клос // Приватизація землі: закон, практика, проблеми. — 2003. — № 2. — С. 16.
5. Миколюк М. Державна реєстрація прав на земельні ділянки і їх обмежень: платити чи не платити? / М. Миколюк // Юридична газета. — 2006. — № 7. Квітень. — 20.
6. Носік В. В. Право власності на землю Українського народу: Монографія / В. В. Носік. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — С. 470–475.
7. Пахомов І. Адміністративна реформа: предмет реформування / І. Пахомов // Право України. — 2004. — № 3. — С. 24.

УДК 342.951:351.82

О. В. Шевченко

Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (Дубно)

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РОБОТИ АРХІВНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

У роботі розкрито проблеми щодо фінансування роботи архівних установ в Україні та подано шляхи їх подолання.

Архівні установи є центрами збереження національних надбань українського народу — архівних документів, що підтверджують самотутність народу та власну історію творення державності. Архівні документи є культурною цінністю українського народу та входять до світової культурної спадщини, підлягають зберіганню та використанню, і їх збереженість гарантується державою. В умовах швидкого технічного розвитку, інформатизації та швидких темпів творення документаційного масиву, перед органами влади постають завдання розбудови системи

архівних установ, реконструкції архівних приміщень, забезпечення збереженості та використання архівних документів нового виду. З огляду на це, фінансове забезпечення архівної справи стає сьогодні актуальним питанням.

Більша частина архівних документів є власністю держави, відповідно, фінансування державних архівних установ здійснюється із державного бюджету. На жаль, кризові явища у державі відводять культурну сферу на останнє місце і вона фінансується за залишковим принципом. Так, у 2009 р. через брак коштів призупинено будівництво архівних установ у м. Києві; не завершено будівництво держархівів Київської, Тернопільської областей та м. Севастополя; не фінансується обласна цільова програма ліквідації катастрофічних наслідків пожежі в Кам'янець-Подільському міському архіві на 2007–2011 рр. [1, с. 117].

З огляду на таку ситуацію, постала необхідність пошуку нових шляхів фінансових вливань. Згідно Закону України «Про Національний архівний фонд та архівні установи», джерелами фінансування можуть виступати засновники архівів або власники архівних документів. Крім того, архівні установи мають право залучати на утримання споруд і приміщень архівів, для зміцнення своєї матеріально-технічної та соціальної бази, розвитку довідкового апарату, ведення наукових досліджень у сфері архівної справи і діловодства кошти з інших надходжень, не заборонених законом [2, с. 34].

У 1998 р. Кабінет Міністрів України затвердив Перелік платних послуг, які можуть надаватися архівними установами, що утримуються за рахунок бюджетних коштів. Згідно даного Переліку заробити можна у сфері використання відомостей, що містяться в архівних документах (18 пунктів) та сфері забезпечення збереженості архівних документів (17 пунктів) це: послуги з підготовки тематичних оглядів, різного роду консультації, проведення тематичних оглядів, надання документів у користування в читальному залі, переклад текстів, копіювання документів, надання інформації по запиті, палітурні роботи, експертиза цінності документів, систематизація та науково-технічне опрацювання та ін. [3].

Крім того, Державний комітет архівів України розробив ціни на роботи (послуги), що виконуються центральними державними архівними установами на договірних засадах. В даному документі передбачені види робіт та примірні ціни за ці роботи, серед них:

1) підготовка: робочих інструкцій з упорядкування документів і справ установ загальнодержавного значення — 290,61 грн.; описування документів особового походження (1 архівний фонд) — 108,10 грн.; історичних довідок (0,5 друкованого аркуша) — 180,17 грн.; довідок генеалогічного характеру (1 довідка на одну особу) — 193,04 грн.; виставок документів: до 25 експонатів — 249,69 грн., до 50 експонатів — 360,34 грн., до 100 експонатів — 432,41 грн.; методичних посібників (1 друкований аркуш) — 1 035,67 грн.

2) складання: передмов до описів фондів установ (1 передмова) — 360,34 грн.; тематичних оглядів (1 друкований аркуш) — 385,62 грн.; хроніки подій: період до 1918 р. включно (1 друкований аркуш хронічки) — 900,86 грн., період після 1918 р. — 540,50 грн.

3) проведення екскурсій і занять в приміщенні архівної установи для груп не більше 15 чоловік: оглядових — 124,28 грн.; тематичних — 180,17 грн.; за темою, запропонованою замовником — 396,38 грн.

4) дострокове приймання документів НАФ України на державне зберігання: за період від 1 до 5 років — 1 484,34 грн.; за період від 5 до 10 років — 2 920,29 грн.; за період від 10 до 15 років — 4 357,64 грн. [4].

За аналізом працівників архівних установ найбільш прибутковими послугами слід вважати оренду, розміщення реклами, надання послуг з науково-технічної обробки документів, консультування, виконання запитів (майнових, генеалогічних), надання документів на копіювання. Значну частину надходжень становлять кошти, отримані від реалізації міжнародних проектів [5, с. 16].

З першого погляду суми великі, однак вони передбачені за довготривалі роботи. Крім того, як зазначено вище, ціни договірні, тому можуть коливатися як в більшу, так і в меншу сторону. А це впливає на розвиток наукової, дослідної, технічної та іншої роботи архівних установ, якість технічно-інформаційного оснащення, преміювання... З іншого боку, дешевими є послуги на: — виготовлення одиничних копій з архівних документів на електрографічних апаратах: складні (1 копія) — 0,14 грн.; прості (10 копій) — 0,96 грн.; — видавання (або приймання) справ із архівосховищ: за період до XVIII ст., унікальних, великоформатних, обсягом понад 250 аркушів (1 одиниця зберігання) — 0,51 грн.; за період після XVIII ст. (10 одиниць зберігання) — 2,64 грн.; картографічних і аналогічних документів (1 одиниця зберігання) — 0,90 грн.; описів (10 описів) — 1,80 грн.; — формування справ із розсіпу документів та переформування справ: з управлінською документацією (10 аркушів) — 0,45 грн.; з творчою документацією — 0,51 грн. і т.д. [4].

З цього випливає, що самостійно архівна установа не може заробити достатньо коштів, щоб забезпечити свій розвиток.

Підтримуємо думку Р. Я. Пирога в тому, що в умовах ринкових відносин документна інформація стала товаром. Кожен архів самотужки, набуває досвіду архівного менеджменту. Отже, архівним установам надана можливість офіційно займатися економічною діяльністю, заробляти

кошти використовуючи архівні документи. На наш погляд це є позитивом, оскільки архівні установи отримали можливість покращити своє матеріальне становище та забезпечити кращі умови зберігання документів Національного архівного фонду та проводити їх відновлення. Однак, недопустимо перетворювати архівні установи на бази заробітку, адже поширення архівної інформації повинно забезпечувати потреби народу — джерела цієї інформації. Тому, ряд вчених, серед яких Е. Демський, А. Кірмач, О. Винников та інші, відстоюють ідею впровадження терміну «адміністративні послуги», який буде гарантувати безкоштовне надання державною владою (до яких відносять архівні установи) певних послуг чи інформації. До таких послуг в архівній справі належать роботи: у сфері використання відомостей архівних документів (складання та систематизація карток, виконання запитів, підготовка довідок), у сфері забезпечення збереженості та науково-технічного опрацювання документів (описування, каталогізація документів) та експертиза цінності документів. Плата за адміністративну послугу повинна включати лише ту суму, яка затрачена на фактичні витрати, тому адміністративні послуги не повинні стати джерелом прибутку архівної установи. Безоплатними повинні також бути відповіді на соціально-правові запити населення, які допоможуть у відновленні порушених прав чи наданні соціальних пільг.

Отже, архівні установи, з метою забезпечення необхідними коштами для розвитку архівної справи в цілому мають можливість заробляти шляхом надання послуг, передбачених законодавством. З іншого боку виконання основного завдання — поширення архівної інформації зобов'язує передбачити послуги, за які отримання плати є неприпустимим. Ми переконані, що для подолання фінансових проблем у архівній справі необхідно залучати спонсорів та меценатів, а в цьому допоможе пропаганда організована на державному рівні.

Список використаних джерел

1. Про Національний архівний фонд та архівні установи: Закон України від 24 грудня 1993 року № 3814-ХІІ. В редакції Закону № 2888-ІІІ від 13.12.2001, із змінами // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 11. — С. 81.
2. З оголошенням рішення колегії Держкомархіву України від 23.04.2009 «Про стан архівної справи в Хмельницькій області» від 22 травня 2009 року № 87 // Вісник Державного комітету архівів України. — (квітень — червень) 2009. — Випуск 2 (35). — С. 113–138.
3. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними архівними установами: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 травня 1998 р. № 639 // Офіційний вісник України, 1998, № 19. — С. 684.
4. Про затвердження цін на роботи (послуги), що виконуються центральними державними архівними установами на договірних засадах: Наказ Державного комітету архівів України від 06 травня 2008 р. № 82 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.archives.gov.ua/Law-base/SCAU/2008-82.pdf>
5. Виступи учасників щорічної зустрічі у Києві (10–12 вересня 2009 р.) / Ольга Гінзбург, голова Державного комітету архівів України // Архіви України. — 2009. — № 5 (265). — С. 13–18.
6. З оголошенням рішення колегії Держкомархіву України від 23.04.2009 «Про стан архівної справи в ЦДАВО України» від 28 квітня 2009 року № 69 // Вісник Державного комітету архівів України. — (квітень-червень) 2009. — Випуск 2 (35). — С. 37–65.
7. З оголошенням рішення колегії Держкомархіву України від 25 лютого 2010 р. «Про підсумки роботи державних архівних установ у 2009 році та пріоритети на 2010 рік» від 4 березня 2010 р. № 31 // Вісник Державного комітету архівів України. — (січень-березень) 2010. — Випуск 1 (38). — С. 77–84.

УДК 336.012.23

М. Є. Лобанова

Донецький національний університет (Донецьк)

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЙОГО НЕЗБАЛАНСОВАНІСТІ

В роботі визначені основні причини розбалансування Пенсійного фонду України, зокрема, порушення принципу економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів та ВВП, дисбаланс розвитку відносин учасників пенсійної системи в рамках дохідної і видаткової частин бюджету Пенсійного фонду України, низька якість управлінських рішень тощо. Запропоновані основні заходи щодо балансування бюджету Пенсійного фонду та удосконалення механізму управління ресурсами бюджету ПФУ в умовах його незбалансованості.

Проблема обмеженості фінансових ресурсів для вирішення важливих завдань пенсійного забезпечення населення активізує питання ефективності їх використання, а також удосконалення організаційно-економічного механізму управління ресурсами бюджету ПФУ в умовах його

розбалансування. Заходи, що здійснювалися в Україні впродовж останніх років для збереження і розширення трудових ресурсів потенціалу як основи розвитку загальноекономічних процесів суспільства і базового потенціалу для забезпечення та збалансованості бюджету Пенсійного фонду, були неефективними. Процеси, що характеризують фінансове становище Пенсійного фонду свідчать про залежність його бюджету від дотацій з державного бюджету, яка щороку прогресує. Так видатки бюджету ПФУ за 2009 рік склали 165,7 млрд. грн., тоді як власні доходи становили лише 99,8 млрд. грн. Бюджет ПФУ у 2009 році виконано з дефіцитом у розмірі 31 млрд. грн., або в 2,4 разу більше запланованого [1, с. 7].

До головних причин розбалансування бюджету ПФУ слід віднести:

Порушення принципів економічної залежності витраток споживання від отриманих доходів та ВВП при формуванні бюджету Пенсійного фонду зумовлює значні обсяги його дефіциту та спричиняє суттєву зміну структури доходів і витраток бюджету Пенсійного фонду. Аналіз динаміки ВВП, показників бюджету Пенсійного фонду та фонду оплати праці за 2006–2009 роки свідчить про випереджаючі темпи зростання витраток Пенсійного фонду порівняно з ростом ВВП та фонду оплати праці. Динаміка номінального ВВП, фонду оплати праці, доходів і витраток Пенсійного фонду за 2006–2009 роки наведена в таблиці 1. Згідно з даними, наведеними в таблиці, у 2008 році темпи зростання витраток Пенсійного фонду випереджали темпи зростання ВВП та фонду оплати праці більш як на 18,6%, темпи зростання його доходів — на 8,9%. Таким чином, пенсійні витрати зростають випереджальними темпами порівняно з можливостями економіки щодо їх забезпечення: питома вага пенсійних витраток у ВВП в Україні одна з найвищих у світі й має тенденцію до збільшення (у 2004–2007 рр. — 12–14%, у 2008–15,8%, а у кризовому 2009 році — 18,1%). При цьому трансферти з держбюджету склали майже 40% доходів ПФУ. Високі пенсійні зобов'язання відволікають ресурси економіки від цілей розвитку, ставлять під загрозу виконання державою своїх функцій [2, 3, 4].

Таблиця 1

Динаміка номінального ВВП, фонду оплати праці, доходів і витраток Пенсійного фонду України за 2006–2009 роки [2]

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Номінальний ВВП, млн. грн.	544 153,0	720 731,0	949 864,0	914 720,0
У відсотках до попереднього періоду	–	132,5	131,8	96,3
Фонд оплати праці, на який нараховуються внески, млн. грн.	162 845,8	220 340,0	290 326,7	301 100,0
У відсотках до попереднього періоду	–	135,3	131,8	103,7
Питома вага ФОП у ВВП, %	29,9	30,6	30,5	28,8
Доходи Пенсійного фонду, млн. грн.	72 197,1	101 379,8	143 488,2	148 372,7
У відсотках до попереднього періоду	–	140,4	141,5	103,4
Власні кошти Пенсійного фонду, млн. грн.	54 292,8	75 531,6	101 949,9	99 781,7
У відсотках до попереднього періоду	–	139,1	135,0	97,9
Витатки Пенсійного фонду, млн. грн.	74 007,5	99 940,5	150 349,1	165 590,0
У відсотках до попереднього періоду	–	135,0	150,4	110,1
Питома вага витраток ПФУ у ВВП, %	13,6	13,8	15,8	18,1

Дисбаланс в рамках дохідної і витраткової частин бюджету Пенсійного фонду України, що зумовлюється *негативними демографічними чинниками*. Так, тенденції щодо формування співвідношення чисельності осіб пенсійного віку до осіб працездатного віку, які є визначальними у формуванні показників витраткової частини бюджету Пенсійного фонду, та співвідношення чисельності одержувачів пенсій до кількості платників страхових внесків, що показує навантаження на дохідну частину бюджету ПФУ, мають негативний характер. За даними персоналізованого обліку, виплати 13,7 млн. пенсіонерів здійснюють 19,5 млн. працюючих, що сплачують внески в Пенсійний фонд [2].

Диспропорція в розмірі пенсій різних категорій громадян викликає соціальне напруження та створює додаткове навантаження на пенсійну систему. Незважаючи на щорічне зростання обсягів витраток Пенсійного фонду на виплату пенсій, їх середній розмір залишається незначним. Більша половина пенсіонерів отримує пенсії у розмірі не вище 800 грн. (для порівняння: мінімальна пенсія у Франції становить 500 євро на місяць), тоді як середній розмір пенсій, призначених за Законом України «Про статус народного депутата» сягає 15 443,23 грн. До того ж, враховуючи існуюче навантаження на застрахованих осіб (на тисячу таких осіб припадає 912 пенсіонерів), без реформування пенсійної системи неможливо забезпечити громадян гідними пенсіями. Темпи зростання середнього розміру пенсій випереджають темпи росту середньої заробітної плати та ВВП: за період пенсійної реформи (2004–2009 рр.) середня пенсія зросла у 4,45 разу (з 194,2 до 942,7 грн.), тоді як середня зарплата зросла у 3,23 разу (з 590 до 1 906 грн.), а ВВП — лише у 2,65 разу (з 341 113 до 914 720 млрд. грн.) [2].

Наявність пільг зі сплати страхових внесків. Пенсійним фондом у 2009 році недоотримані 5,3 млрд. грн. внаслідок законодавчої невизначеності фіксованого розміру страхового внеску для фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності та членів їх сімей, з числа платників єдиного та фіксованого податків. З 1998 року до бюджету ПФУ від сплати фіксованого податку надходило від 2 до 10 грн., від єдиного податку — від 20 до 84 грн., а сьогодні підприємці отримують пенсію у розмірі прожиткового мінімуму (734 грн.) та вище.

Здійснення Пенсійним фондом ряду невластивих йому видатків, передбачених законодавством. Так протягом 2009 року Пенсійний фонд виплатив понад 1,8 млрд. грн. особам, які працювали на підземних роботах, на роботах з особливо шкідливими і особливо важкими умовами праці за списком № 1 та списком № 2 виробництв, робіт, професій, посад, та мають право на призначення пенсії за віком на пільгових умовах або за вислугу років [2].

Значне зростання обсягів недоїмки зі сплати страхових внесків: станом на 01.07.10 її розмір склав 4 675,2 млн. грн.

Високі темпи скорочення кількості застрахованих осіб і страхувальників. Упродовж 2009 року кількість страхувальників, які перебувають на обліку у Пенсійному фонді, скоротилася на 203 100 осіб, а середньооблікова кількість застрахованих осіб — на 950 000 осіб [2].

Низька якість управлінських рішень, що поглиблює розбалансування бюджету ПФУ.

Виходячи з вищезазначених базових причин дефіциту Пенсійного фонду України, задля зменшення поточного дефіциту бюджету ПФУ, на наш погляд, слід здійснити наступні невідкладні заходи щодо:

- скасування необґрунтованих пільг зі сплати страхових внесків та скорочення заборгованості з їх сплати, припинення практики списання заборгованості зі сплати страхових внесків;
- звільнення солідарної системи від невластивих для неї виплат (дострокові й пільгові пенсії);
- обмеження максимального розміру пенсій деяких категорій пенсіонерів;
- збільшення кількості робочих місць; легалізація трудових відносин; збільшення рівня заробітної плати;
- створення якісно нового механізму управління ресурсами бюджету ПФУ на базі використання програмно-цільового методу;
- стабілізування економіки та активізація ринку капіталів;
- запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;
- запровадження обов'язкових корпоративних пенсійних схем для фінансування дострокових і спеціальних пенсій для особливих категорій професій.

Список використаних джерел

1. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та диверсифікації «пенсійного портфеля». — К., НІСД, 2010. — 37 с. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.pension.kiev.ua/pensref/info>
2. Звіт рахункової палати України про результати аналізу формування та використання бюджету ПФУ. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article>
3. Ткаченко Л. Раціоналізація пенсійних видатків // Вісник Пенсійного фонду України. — 2010. — № 3 (93). — с. 28-29.
4. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] Режим доступу: www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

УДК 630

Л. М. Волевач

Рівненський інститут ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (Рівне)

ЛІСОВІ РЕСУРСИ УКРАЇНИ — ЇХ РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ

Автором проаналізовано основні аспекти розвитку лісових ресурсів України, визначені основні проблеми галузі. Запропоновано власне бачення щодо покращення ситуації у сфері лісового господарства, обґрунтовані шляхи щодо комплексного раціонального використання лісових ресурсів.

Ліси є основним постачальником кисню в атмосферу. Деревина використовується як паливо, як цінний матеріал для будівельної та хімічної індустрії. Ліси виконують ґрунтозахисну та водоаккумулятивну функції, є місцем відпочинку, відіграють надзвичайно важливу природоохоронну роль.

Ліс — це сукупність землі, рослинності, в якій домінують дерева та чагарники, тварини, мікроорганізми та інші природні компоненти, що в своєму розвитку біологічно взаємопов'язані, впливають один на одного і на навколишнє середовище [1].

У лісові ресурси входять: деревина, живиця, пробка, гриби, плоди, ягоди, горіхи, лікарські рослини, мисливські-промислові ресурси, а також корисні властивості лісу — водоохоронні, кліматорегулюючі, протиерозійні, оздоровчі. Лісові ресурси відносяться до поновлюваних ресурсів.

До загроз, які негативно впливають на ефективне використання лісових ресурсів належать: низький рівень лісистості території країни, розпорошеність лісів між різними органами влади, зростання лісів у зонах радіоактивного забруднення, низька матеріальна база лісової науки. Все це зумовлює неефективне використання лісових ресурсів і в результаті може призвести до екологічної кризи, що є великою проблемою у наш час, над якою працює безліч фахівців аби цього уникнути.

Останнім часом проблемі комплексного раціонального використання лісових ресурсів дедалі більше приділяється увага, оскільки соціальні, екологічні та економічні функції лісів дуже важливі для людини [2, с. 215].

Лісова політика України має бути інтегрованою міжнародною, яка проводиться із загально визначеними організаціями.

Оптимальною для України є лісистість 19,0 — 20% (маємо 15,6%), для Полісся — 32,0% (маємо 26,8%), для Лісостепу — 18,0% (маємо 13,0%), для Степу — 9,0% (маємо 5,3%), для Карпат — 45,0% (маємо 42,0%), для Криму — 19,0% (маємо 10,4) [3, с. 22].

Проблеми використання лісових ресурсів:

1) скорочення площі лісів через розширення сільськогосподарських угідь, вирубки лісів, з метою господарського використання деревини, у зв'язку з будівництвом і т. д. За останні 200 років площа лісів Землі скоротилася приблизно в 2 рази. Щорічно у світі знищуються ліси площею 125 тис. кв. км, що дорівнює території Австрії і Швейцарії разом узятих (в основному в країнах, що розвиваються). У високорозвинених державах лісові масиви скорочуються і деградують у зв'язку з забрудненням повітряного середовища і ґрунтів;

2) значні території лісів зникають через надмірну вирубку, у результаті чого верхній шар ґрунту, нескріплений коренями вимивається, земля деградує, трав'яний покрив пасовищ бідніє.

Основними завданнями, що стоять перед лісовим господарством України, є:

– збільшення лісистості території до оптимального рівня у всіх природних зонах країни, особливо в Степу та Криму;

– збереження біологічного різноманіття лісових екосистем, поліпшення якісного складу і продуктивності лісів;

– підвищення стійкості лісових екосистем до негативних факторів середовища, зміни клімату і зростаючого антропогенного навантаження, лісових пожеж, хвороб та шкідливих комах;

– раціональне, невиснажливе лісокористування з метою задоволення потреб внутрішнього ринку у деревині;

– розширення обсягів агролісомеліорації і степового лісорозведення.

Шляхи вирішення проблем:

1) комплексна переробка лісової сировини;

2) не вирубувати лісу в обсязі, що перевищує їхній приріст;

3) лісовідновлювальні роботи;

4) постійний контроль за якістю води, повітря тощо.

Подальший розвиток лісового господарства потребує повного радикального реформування, що включає в себе заміну фізично та морально застарілого обладнання, наділення підприємств обіговими коштами, розробка ефективних, раціональних технологій, раціональне використання відходів.

Сьогодні, коли Україна переживає не легкі часи, коли економіка знаходиться в занепаді і майже в більшості галузях народного господарства існує безліч різноманітних проблем, економічний стан підприємств лісового господарства та лісового комплексу в цілому хоче бажати кращого.

Список використаних джерел

1. Лісовий кодекс України: за станом на 21 січня 1994 р. / Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 17
2. Мельник С. О. Принципи реформування лісового господарства України / С. О. Мельник . — Регіональна економіка. — 2001. — № 4. — С. 215–222.
3. Фурдичко О. І. Лісове господарство України: перспективи, критерії та індикатори екологічно сталого ведення й управління / О. І. Фурдичко. — Регіональна економіка. — 2003. — № 2. — С. 21–36.
4. Карпук А. І. Ліси України в контексті реформування економіки / А. І. Карпук. — Регіональна економіка. — 2003. — № 3. — С. 95–101.

**ВСТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ЗАПОРУКА БОРОТЬБИ
З ФІНАНСОВИМИ ПРАВОПОРУШЕННЯМИ**

Податкова сфера — особливо важлива сфера для держави, оскільки податки один з важливих доходів, за рахунок якого держава здійснює свої функції. А у зв'язку з прогалинами в законодавстві саме в цій сфері держава втрачає велику частину коштів, що позбавляє її можливості працювати належним чином. Серед засобів забезпечення законності у сфері оподаткування одне з основних місць належить юридичній відповідальності. Однак дотепер в законодавстві немає чітко визначених засад відповідальності за порушення податкового законодавства і дискусія з цього приводу точиться вже давно.

Так, ряд нормативних актів, що регулюють податкові відносини, начебто, передбачають відповідальність за порушення податкового законодавства. В ч.1 ст. 11 Закону України «Про систему оподаткування» та п.7 ст.11 Закону України «Про державну податкову службу в Україні» прямо вказано на відповідальність платників податків за податкові правопорушення. Але не завжди зрозуміло, яким чином і ким вона реалізується, які правові механізми приводяться в дію для захисту податкових відносин від можливих протиправних посягань.

Як відомо, податкове право являється інститутом фінансового права. Тому, з одного боку можна зробити логічний висновок, що якщо за порушення кримінально-правових норм настає кримінальна відповідальність, цивільних норм — цивільно-правова, то за порушення податкового законодавства повинна застосовуватись податкова або фінансова відповідальність.

В Російській Федерації з прийняттям Податкового кодексу досить поширеним є виділення саме податкової відповідальності. Податковий кодекс РФ оперує терміном податкової відповідальності (статті 107, 108) [4], хоча офіційного тлумачення цього поняття не містить. В російській літературі можна зустріти і визначення податкової відповідальності, і спроби її обґрунтування як самостійного виду юридичної відповідальності. На думку деяких російських авторів податкова відповідальність — це застосування уповноваженими органами до платників податків та до осіб, що сприяють сплаті податків, фінансових санкцій за здійснення податкового правопорушення [5, с. 96].

В нашому законодавстві теж почали використовувати назву «відповідальність за податкові правопорушення», але виходячи із змісту одних нормативних актах це — фінансова відповідальність, в інших — податкова, а в деяких і просто «фінансові санкції». Ця невідповідність і викликала необхідність більш глибокого дослідження природи цієї відповідальності.

Виходячи з п.22 ч.1 ст.92 Конституції України виділяють чотири види юридичної відповідальності: кримінальна, адміністративна, дисциплінарна та цивільно-правова [1]. Фінансова відповідальність, а тим більше податкова як окремий вид не встановлена. Відповідно до цього, одні науковці вважають, що ніхто не має права вводити новий вид відповідальності, оскільки тоді виникає необхідність вносити зміни до Конституції, якщо ці зміни не вносити, то цей вид відповідальності є нелегітимним і не має права використовуватися у правозастосовній діяльності.

Інші автори наполягають на тому, що подібне трактування даного положення Конституції є ні чим іншим, як її розширеним тлумаченням, оскільки із нього зовсім не випливає, що перелік існуючих видів юридичної відповідальності є вичерпним. До того ж офіційне тлумачення Конституції віднесено до компетенції Конституційного суду України і зазначене вище твердження про наявні види відповідальності може бути використане на практиці тільки тоді, коли з цього приводу даним Судом буде прийнято відповідне рішення.

Конституційним судом України від 30.05.2001 року № 7 — рп / 2001 року було постановлено, що за своїм змістом п. 22 ч. 1 ст. 92 Конституції України «...спрямований не на встановлення переліку видів юридичної відповідальності...». На думку Суду, відповідно до цього положення виключно законами України повинні регулюватися «... основи цивільно-правової відповідальності, а також діяння, що являються злочинами адміністративними чи дисциплінарними порушеннями як основа кримінальної, адміністративної, дисциплінарної відповідальності та відповідальності за такі діяння...». Виходячи з цього рішення КС, прихильники фінансової відповідальності вважають, що якщо законами України, що регулюють фінансові правовідносини, передбачена відповідальність за їх порушення, то можна з впевненістю стверджувати, що вона повинна називатись фінансовою відповідальністю. Ця ідея знайшла своє відображення і при підготовці проекту Податкового кодексу України, яким визначено три види відповідальності за податкові правопорушення: адміністративна, кримінальна, фінансова.

Але ж «встановити певний вид юридичної відповідальності» означає чітко визначити його коло суб'єктів, систему відповідних санкцій, юрисдикційних органів (осіб), порядок притягнення до відповідальності, особливі склади правопорушень, тобто все те, що виділяло б цей вид відповідальності від інших видів, а при його застосуванні можна було б уникнути проблем з вибором порядку притягнення до відповідальності, визначення кола органів, що мають на це право і виду санкцій тощо.

Тобто, фінансовій відповідальності, а звідси і податковій повинні бути притаманні: тільки її особливі ознаки; чітко окреслений предмет та метод регулювання; чітка регламентація в нормативно-правових актах. До того ж, законодавче вирішення питання про відповідальність за податкові правопорушення повинно ґрунтуватися на загальних принципах відповідальності: законності, справедливості, доцільності, невідворотності.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28 червня 1996р. // ВВР. — 1996. — № 30. — 80 с.
2. Про систему оподаткування: Закон України від 25 червня 1991 року № 1251-ХІІ // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 39. — 510 с.
3. Про державну податкову службу в Україні: Закон України від 4 грудня 1990 року №509-ХІІ // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 6. — 37 с.
4. Финансовое право Российской Федерации. — М. : Теис, 1995. — 231 с.
5. Основы налогового права. / Под ред. Пепеляева С. Г. — М. : Инвест Фонд, 1995. — 269 с.

УДК 332.7

А. В. Андріюк

Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (Дубно)

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

У роботі окреслені особливості землі як одного з основних економічних ресурсів України, суть раціонального використання земельних ресурсів та можливі шляхи вирішення проблеми нераціонального землекористування. Також зроблена спроба вказати на прогалини в законодавчому регулюванні даного питання.

В системі екологічної безпеки суверенної незалежної України охорона, зберігання та використання земельних ресурсів на основі нормативно-правових актів є важливим елементом розвитку національної економіки. В цьому аспекті ефективне використання земельних, водних і виробничих ресурсів в Україні є завданням державного значення.

У статті 14 Конституції України зазначається, що земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави.

Земельний кодекс України не дає визначення землі як об'єкта законодавчого регулювання. Водночас він визначає, що завданням земельного законодавства є регулювання земельних відносин з метою забезпечення права на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад та держави, раціонального використання та охорони земель.

Забезпечення раціонального використання — один з основоположних принципів Земельного кодексу України. Він тісно і нерозривно пов'язаний з такими принципами, як цільовий характер використання земель та стабільність, сталість прав на землю.

Термін «раціональне використання земель» у земельному законодавстві України зустрічається як:

- по-перше, одне із завдань земельного законодавства України (ст. 4 Земельного кодексу України);
- по-друге, один із принципів земельного законодавства України (ст. 5 Земельного кодексу України);
- по-третє, завдання охорони земель (ст. 162 Земельного кодексу України);
- по-четверте, як одне з важливих завдань земельної реформи в Україні та в деяких інших аспектах [5, с.156].

Особливості раціонального використання можуть бути різними для земель різних категорій. Так, при використанні земель сільськогосподарського призначення максимально повинні виконуватися вимоги екологічної безпеки.

При використанні земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення природні ресурси використовуються значно менше, ніж у сільському госпо-

дарстві. Об'єкти, розташовані на землях даної категорії, переважно шкідливо впливають на довкілля. Тому, як правило, навколо таких об'єктів створюються спеціальні зони, наприклад, санітарно-захисні, метою яких є відокремлення таких об'єктів від території житлової забудови та зменшення шкідливого впливу на навколишнє природне середовище.

Використовувати землі й охороняти їх необхідно завжди на науковій основі, враховуючи прикрий досвід в минулому.

Отже, із зазначених вище положень випливає, що використання землі має здійснюватися за такими основними правилами:

1) первинним і основним є використання землі як природного ресурсу, який також являється середовищем існування інших об'єктів навколишнього природного середовища, впливає на їх стан, і тому головний акцент робиться на дотриманні вимог екобезпеки та охорони земель;

2) використання землі як основного засобу виробництва є вторинним, оскільки господарювання на землі з метою одержання прибутку має певні рамки.

3) виходячи з потреби використання землі як засобу виробництва, обмеженого вимогами екобезпеки та необхідністю збереження земельних ресурсів, здійснюється її експлуатація як територіального базису. На це впливає можливість найефективнішого використання землі як основного засобу виробництва;

4) всі перераховані вище форми використання землі здійснюються одночасно й з урахуванням їх пріоритетності, що забезпечує комплексність у використанні землі.

Порядок використання земельних ресурсів визначається чинним Земельним кодексом України і здійснюється відповідно до цільового призначення.

На сьогодні прийнято значну кількість нормативно-правових актів спрямованих на регулювання земельних відносин, раціональне використання і охорону земель. Однак незважаючи на це, їх положення недостатньо чітко або взагалі не виконуються.

На жаль, доводиться констатувати, що ефективність використання сільськогосподарських земель в Україні значно нижча, ніж в середньому в Європі. Головними причинами цього є: тривале безгосподарне ставлення до землі, помилкова стратегія максимального залучення земель до обробітку, недосконалі техніка і технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції, не виважена цінова політика, недотримання науково обґрунтованих систем ведення землеробства і, зокрема, повсюдне недотримання сівозмін, внесення недостатньої кількості органічних добрив, низький науково-технічний рівень проектування, будівництва та експлуатації меліоративних систем, недосконала система використання і внесення мінеральних добрив та невиконання природоохоронних, комплексно-меліоративних, протиерозійних та інших заходів.

В Україні, загальна площа якої становить 579 тис. кв. км, площа територій, що збереглися у природному стані, складає лише 50 тис. кв. км, або 8% від загальної площі і наближається до критичної [4].

Що стосується раціонального використання зайнятих господарською діяльністю земель України — тут ситуація теж змушує замислитись. На сьогодні 14,8% загальної площі поливних земель піддаються еродуванню, 1,5% — перезволоженню, понад 4% солонцюваті та засолені. Збільшення мінералізації ґрунтових вод загрожує вторинним засоленням земель. Майже на всіх землях спостерігається неухильне зниження вмісту гумусу в ґрунтах. Тільки за 20 років (з 1961 р. по 1981 р.) середній вміст гумусу в ґрунтах України знизився з 3,5 до 3,2% [6, с.205].

Слід зазначити також, що окремі статті законів слід докорінно змінити або взагалі вилучити.

Так, в Законі України «Про плату за землю» занадто розширено перелік юридичних осіб, які звільняються від податку, або користуються його зменшеною сумою. Даний перелік слід скоротити.

Також вищеназаний закон не передбачає проведення інвентаризації платників податку. Це не зроблено належним чином до цього часу. Тому в оновленому варіанті закону слід усунути цей недолік.

У науково-виробничих колах України вже сформувалася прогресивне уявлення про неприпустимість збереження площі ріллі у таких, як тепер, масштабах. На жаль, можливість хоча б трохи виправити сформоване положення під час проведення земельної реформи, не була використана. Земельна реформа проводилася в межах зафіксованих раніше контурів угідь. Практично не було зменшено площі ріллі за рахунок схилових і заплавних земель, тобто навіть у цілком очевидних випадках. Потрібно ж було просто перевести такі землі в іншу категорію сільськогосподарських земель або тимчасово законсервувати.

Для опрацювання науково-методичної і практично-технологічної бази економічного та екологічного раціонального використання ґрунтів, постійного їх моніторингу, формування і здійснення адекватної державної ґрунтоохоронної політики необхідне створення і функціонування Служби охорони ґрунтів.

Потребують правового регулювання обов'язки землевласників і землекористувачів щодо проведення консервації еродованих та інших деградованих земель задля забезпечення їх охоро-

ни і відтворення родючості ґрунтів; питання про відповідальність за неправильне зберігання знятого родючого шару ґрунту.

Таким чином, пропоную терміново опрацювати і впровадити ряд законодавчих актів з охорони земель, які будуть сприяти більш ефективному ходу земельної реформи, сталому екологічно збалансованому землекористуванню. Зокрема, в першу чергу треба прийняти нову редакцію закону про плату за землю, закони про земельний кадастр і моніторинг, про грошову оцінку земель, про вивід із ріллі (консервацію) ерозійно небезпечних і деградованих земель, і, нарешті, відповідну державну програму з визначенням джерел фінансування, включаючи кошти землевласників.

Список використаних джерел

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30.
2. Земельний кодекс України // Відомості Верховної Ради. — 2002. — № 3–4.
3. Закон України «Про плату за землю» // Відомості Верховної Ради. — 1992. — № 38.
4. Булигін С. Ю., Шатохін А. В. Сучасне інформаційне забезпечення охорони і раціонального використання земель [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.myland.org.ua/ukr/13/171/203/298/1611.
5. Книш В. І. Поняття та ознаки принципу забезпечення цільового, раціонального використання та охорони земель / В. І. Книш // Матеріали Міжрегіональної науково-практичної конференції «Забезпечення екологічної безпеки — обов'язок Української держави» [Івано-Франківськ, 24–25 вересня 2004 року]. — Івано-Франківськ, 2004. — 217 с.
6. Шеремет А. П. Земельне право України: Підручник / А. П. Шеремет. — Чернівці: ТОВ «видавництво «Наші книги», 2008. — 632 с.

УДК 338.486(477)

Т. С. Трусова

ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка С. Дем'ячука» (Рівне)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В'ІЗНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

В роботі розглянуто сучасний стан, проблеми та перспективи в'їзного туризму в Україні, розроблені пропозиції щодо його розвитку, взято до уваги поради міжнародних експертів та міжнародний досвід.

Важливість дослідження розвитку сучасного туризму зумовило увагу до даної проблеми іноземних і вітчизняних дослідників. Загальний стан в'їзного туризму і перспективи його розвитку аналізує М. Мальська, В. Цибух, А. Ліманський, Я. Ружковський, Г. Харріс.

Незважаючи на велику кількість публікацій про в'їзний туризм, вони здебільшого носять інформаційно-довідковий, навчально-методичний характер, або популяризують окремі різновиди туризму. При цьому майже відсутні дослідження, що дають всебічний і глибокий аналіз в'їзного туризму і його напрямів в цілому.

Туризм є однією з провідних і найбільш динамічних галузей світової економіки. За швидкі темпи зростання він визнаний економічним феноменом сторіччя.

Значення в'їзного туризму в світі постійно зростає, що пов'язано з впливом туризму на економіку окремої країни. У економіці окремої країни в'їзний туризм виконує ряд важливих функцій:

- є джерелом валютних надходжень для країни;
- є засобом для забезпечення зайнятості;
- розширює внески в платіжний баланс і ВВП країни;
- сприяє диверсифікації економіки, створюючи галузі, обслуговуючі сфери туризму.

З зростанням зайнятості в сфері туризму зростають прибутки населення і підвищується рівень добробуту нації.

За статистикою Всесвітньої туристичної організації, кожен турист, який приїжджає в Україну, за день у середньому витрачає 200–300 доларів (оплата за проживання, їжу, таксі, екскурсії) [4].

Значну частку (80–85%) гостей, що відвідують Україну складають жителі Росії, Білорусії, Польщі та Молдови — 76%; далі йдуть жителі Румунії, Угорщини та Словаччини — 16% (рис. 1) [1].

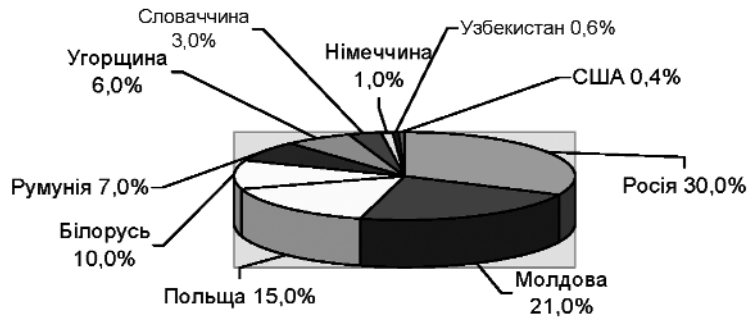


Рис. 1. Рейтинг 10 головних країн в'їзного туризму

Найбільшою популярністю у жителів СНД і Прибалтики користується відпочинок на узбережжі Криму, в Карпатах та екскурсії по визначних пам'ятках Києва.

Гості з Польщі, Німеччини, Франції, Ізраїлю, США та Канади входять до найменш чисельної групи. Фахівці пояснюють таке становище тим, що жителі цих країн поки що дуже мало знають про Україну, або ж просто відчувають страх перед поїздкою в нашу країну [2].

Туристична галузь принесла державному бюджету близько 7 млрд. гривень [3]. Тому пріоритетними напрямками туризму для Міністерства культури є саме в'їзний туризм.

У 2010 році для підтримки туризму в Україні було виділено 12 млн. грн. Звичайно, цієї суми недостатньо для того, щоб організувати презентацію туристичного потенціалу України на міжнародних виставках, друкування каталогів і т. п. Але вже в наступному році планується виділити понад 28 млн. грн., у тому числі і для підготовки до «Євро-2012» [4].

В Україні розвиток в'їзного туристичного бізнесу поки що перебуває на початковій стадії, проте має значні перспективи розвитку. Цьому сприяють:

- наявність значного природного рекреаційного потенціалу цікавого для іноземного туриста;
- вигідне геополітичне розташування України, розвинута мережа транспортних сполучень;
- загальносвітові тенденції розвитку сфери послуг, серед яких пріоритетні позиції належать туристсько-рекреаційній діяльності;
- поліпшення позиції України на міжнародній арені;
- зростання фактичного та потенційного попиту на туристичні послуги серед іноземних туристів, пов'язане з розвитком людського потенціалу країни, збільшенням його культурно-пізнавальних потреб [5].

Проблеми, що перешкоджають розвитку в'їзного туризму:

- тінізація надання послуг у рекреаційній сфері;
- дефіцит інвестицій, значний ризик обмеження іноземних інвестицій (особливо довгострокових) у розвиток рекреаційної сфери;
- відсутність практики комплексного використання курортно-оздоровчих територій;
- недостатня розвиненість інфраструктури рекреаційної сфери та обслуговуючих галузей;
- відсутність ефективної системи захисту прав та інтересів іноземних туристів;
- незадовільний стан матеріально-технічної бази, високий рівень зношеності основних фондів рекреаційної сфери;
- низький рівень та якість послуг, що надаються в туристичній сфері, їх невідповідність світовим стандартам;
- невиваженість цінової політики у сфері [6].

Для того щоб поліпшити туристичну привабливість Україні серед іноземних туристів, на думку експертів в цій галузі, необхідно налагодити сучасну розвинену інфраструктуру, яка дозволить забезпечити комфортні умови для перебування іноземних туристів в Україні. З цією метою в державному бюджеті передбачено виділення фінансових коштів для реконструкції старих готелів і будівництва нових. У загальній складності для цього необхідно залучити 32 млрд. грн. [3].

Отже перспектива розвитку в'їзного туризму в Україні полягає у виробленні державної політики в галузі туризму як одного з пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки.

Основу державної політики в галузі туризму повинні складати такі чинники:

- Державне стимулювання в'їзного туризму, в тому числі через удосконалення системи оподаткування;
- Державне сприяння просуванню на міжнародний ринок туристичного продукту України через міждержавні угоди та програми;
- Організація потужної реклами туристського продукту на світовому ринку;
- Поліпшення безпеки іноземних туристів;

- Забезпечення внутрішньої конвертованості туристичних послуг шляхом підвищення їх якості та розширення асортименту, поліпшення умов обслуговування іноземних туристів;
 - Налагодження зв'язків з іншими країнами та міжнародними організаціями з питань розвитку туризму;
 - Поетапна приватизація туристичних об'єктів з їх інфраструктурою;
 - Державне фінансування відновлення пам'яток архітектури, культури, історії України;
 - Залучення коштів підприємницьких структур, суб'єктів туристичної діяльності для розвитку інфраструктури туризму (дороги, пропускні пункти, системи водопостачання та каналізації, зв'язок, служби сервісу тощо);
 - Сприяння організації виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції для забезпечення потреб туристів і відпочиваючих у високоякісних продуктах харчування;
 - Створення сучасної інформаційно-маркетингової служби у сфері туристичного бізнесу.
- Отже, для розвитку в'їзного туризму в Україні необхідно використовувати досвід зарубіжних країн, спрямований на створення і закріплення позитивного образу України як країни, привабливої для туризму. Крім того, важливо створити національний туристичний продукт, визначити найбільш перспективні види туризму та розробити конкурентоспроможні програми з в'їзного туризму

Список використаних джерел

1. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні, І кв. 2010 [Електронний ресурс] : за даними Адміністрації Держприкордонслужби України / Сайт державної служби туризму і курортів Міністерства культури і туризму України www.tourism.gov.ua — Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=2095>
2. Въездной туризм в Украине набирает обороты [Електронний ресурс] / ТУРПОРТАЛ.com.ua. — сообщество профессионалов турбизнеса, 28.07.2009 — Режим доступу : http://www.turportal.com.ua/analitika/action/article_detail/article_id/1099/
3. Туристическую отрасль в Украине будут развивать на средства государства и частных инвесторов [Електронний ресурс] / ТУРПОРТАЛ.com.ua. — сообщество профессионалов турбизнеса, 11.10.2010 — Режим доступу: http://www.turportal.com.ua/tyrizm_news/action/article_detail/article_id/1597/
4. В Украине туристы за день тратят 200-300 долларов [Електронний ресурс] / Сайт finance.ua Про гроші, 23.08.2010 — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2010/08/23/207265>.
5. Бойко М. Засади формування пріоритетних напрямів туристичної політики України / М. Бойко, Л.Гопкало // Регіональна економіка. — 2005. — № 5. — С. 222–229.
6. Карпук Д. В. Туристсько-рекреаційний сектор України як провідна галузь національної економіки / Д. В.Карпук // Науковий вісник Ужгородського університету. — 2010. — № 31 (Серія «Економіка»).

Секція 3
УКРАЇНЬСЬКА МИНУВШИНА Й СЬОГОДЕННЯ:
ІСТОРИКО-ПОЛІТИЧНИЙ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ ВИМІРИ

УДК 81.271/12

Е. Я. Палихата
*Дубенська філія Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна» (Дубно)*

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ПРОФЕСІЙНОГО МОВЛЕННЯ
ВИКЛАДАЧІВ НЕФІЛОЛОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Культура українського мовлення є однією з найважливіших проблем сучасного суспільства. Розуміючи її, мовознавці наполегливо працюють над різноаспектними дослідженнями у цій галузі. Теоретичні основи культури мовлення студювали М. М. Пилинський, А. П. Коваль, І. Б. Голуб, С. К. Богдан, С. Я. Єрмоленко, О. Д. Пономарів, Б. Д. Антоненко-Давидович, Я. К. Радевич-Винницький, Л. В. Струганець, О. М. Семенов та інші. Комунікативні ознаки стали предметом наукових досліджень О. М. Біляєва, Н. Д. Бабич, Л. І. Мацько, Ф. І. Бацевича, М. І. Пентилюк, О. І. Козієвської, О. М. Горошкіної, інших.

Проведені різноаспектні наукові розвідки, що стосуються професійного спілкування, але мовлення викладачів нефілологічних спеціальностей вищих навчальних закладів (далі — ВНЗ) вперше є об'єктом лінгвістичного аналізу.

Актуальність дослідження зумовлена соціальним значенням проблеми культури українського мовлення та недостатністю вивчення організації процесу самовдосконалення мовленнєвих умінь і навичок викладачів ВНЗ на комунікативно-діяльнісній і функціонально-стилістичній основі. Мета дослідження полягає в аналізі мовлення викладачів, визначенні мовленнєвих огріхів для надання їм можливості самовдосконалення і вироблення зразкового професійного мовлення. Окреслена мета передбачає розв'язання таких завдань: — провести класифікацію мовленнєвих помилок, які допускають викладачі на лекційних і практично-семінарських заняттях; — схарактеризувати комунікативні ознаки українського мовлення, властиві культурному спілкуванню; — проаналізувати норми української мови, дотримання яких сприятиме виробленню мовленнєвої культури викладачів.

Відвідування лекційно-практичних занять, позакласних заходів дало можливість виявити помилки у мовленні викладачів. Вони порушують акцентуаційні норми: черговий (замість черговий), феномен (замість феномен), середина (замість середина), корисний (замість корисний), одинадцять (замість одинадцять), чотирнадцять (замість чотирнадцять), випробування (замість випробування), випадок (замість випадок), у гуртожитку (замість гуртожитку), разом, разом, кілометрів (замість кілометрів), у листопаді (замість у листопаді), новий рік (замість новий рік), вірші (замість вірші), випадку (замість випадку) та інші; чимало лексичних недоречностей: — тавтологія: жити життям, промовець промовив, висловив висловлення; — вживання росіянізмів (кальок) — приймає участь (замість бере участь), на рахунок (замість про або стосовно), даліше (замість далі), любе питання (замість будь-яке питання), наступні питання (замість такі питання), дані питання (замість ці питання), тисячу дев'ятсот перший рік (замість тисяча), шестидесяти (замість шістдесяти), шестиста (замість шестисот), по заказу (замість на замовлення), всього самого найкращого (замість усього найкращого), саме головне (замість найголовніше), круглосуточно (замість цілодобово), міроприємства (замість заходи), задачі (замість завдання), на слідуючому тижні (замість наступного тижня), по аналогії (замість за аналогією), самі головні (замість найголовніші), привілегії (замість привілеї), правомочний (замість діючий), неділя (замість тиждень).

Неправильно вживаються звертання: (замість на замовлення), Володимир Павлович (замість Володимире Павловичу), Людмила Володимирівна (замість Людмилу Володимирівно), Наташа (замість Наталю), Діма (замість Дмитре). Сплутуються значення слів: вірні відповіді, вірно (замість правильні відповіді, правильно), на протязі (замість протягом), зустрічаються (замість трапляються помилки, або стикаються з таким), даш (замість даси), на площі (замість на майдані).

Культура мовлення — це наука про дотримання комунікативних ознак і мовних норм для вдосконалення літературної мови, підвищення лінгвістичної компетенції індивідуумів відповідно до мовної державної політики. Культура мовлення формується багатством словника, досконалим володінням способами поєднання слів у реченні, фонетико-інтонаційною

виразністю. Невіддільним атрибутом мови на всіх етапах її розвитку виступають мовні норми як мовні варіанти, прийняті в суспільно-мовленнєвій практиці освічених людей, що вважаються зразковими і найкраще виконують свою роль у мові як засобі спілкування. Розрізняють орфоепічні, лексичні, фразеологічні, словотвірні, граматичні, стилістичні, орфографічні, пунктуаційні та інші норми, опанування яких сприяє підвищенню мовленнєвої культури. Орфоепічні норми є сукупністю правил вимови голосних, приголосних звуків і звукосполучень, що знаходяться у слові в різних позиціях. Акцентуаційні норми стосуються правильного наголошування слів. Лексичні норми допомагають розрізняти значення і семантичні відтінки слів, закономірності лексичної сполучуваності. Фразеологічні норми виявляють правила вживання фразеологізмів (стійких словосполучень) без спотворення змісту і граматичної будови. Словотвірні норми регулюють вибір морфем, їх розташування і сполучення у складі слова. Морфологічні норми передбачають вибір варіантів морфологічної форми слова і поєднання їх з іншими словами. Синтаксичні норми регулюють вибір варіантів побудови словосполучень і речень. Стилiстичні норми забезпечують доцільність використання мовних виражальних засобів у конкретному лексичному оточенні, відповідній ситуації спілкування. Орфографічні норми передбачають дотримання правил передачі усного мовлення на письмі. Пунктуаційні норми визначаються правилами вживання розділових знаків у написаному тексті.

Термінологічний апарат мовця стосується таких комунікативних ознак мовлення, як: правильність, точність, логічність, доречність, змістовність, виразність, чистота, образність, багатство (різноманітність), дієвість (ефективність), доступність, ясність, достатність (лаконічність), експресивність, естетичність. Основною комунікативною ознакою мови є правильність. Вона полягає в дотриманні норм сучасної української літературної мови. Правильний означає відповідність встановленим правилам, нормам; безпомилковий. Без правильності мовлення, — зауважує Б. М. Головін, — «не можуть «запрацювати» комунікативні якості: точність, логічність, доречність» [4, с.41].

Отже, якщо дотримано норм літературної мови (орфоепічних, орфографічних, граматичних, стилістичних та інших), то мовлення називається правильним. Кожна з наступних якостей мовлення спирається на певні об'єктивні характеристики: — якщо застосовано великий обсяг активного словника, використано семантично і стилістично відмінні одиниці, лексичні і граматичні можливості мови, таке мовлення називається багатим, різноманітним; — якщо мовлення побудоване так, що самим добором і розташуванням засобів мови, знаковою структурою впливає не тільки на розум, але й на емоційну сферу свідомості, підтримує увагу та інтерес слухача, — таке мовлення називається виразним; — якщо ж мовлення захоплює різні сфери свідомості співрозмовника, підпорядковує її авторові, спонукає до зміни поведінки, думок, поглядів, настроїв — воно дієве; доречним, доцільним називається мовлення, що відповідає ситуації, певним умовам спілкування, організовує мовлення відповідно до мети висловлювання; достатність мовлення виражає поняття кількості висловлювання для логічного завершення думки; якщо мовна структура полегшує сприйняття висловленої інформації, мовлення вважається доступним; емоційне мовлення виражає особисті почуття суб'єкта, переживання, настроїв, ставлення до співрозмовника; естетичним є художньо, гармонійно оформлене мовлення відповідно до змісту висловлювання; змістовність мовлення характеризується відповідністю його теми і змісту; якщо зв'язки значень, властивих словам, словосполученням і реченням, не суперечать законам мислення, таке мовлення називають логічним; якщо структура мовлення, впливаючи на свідомість (або виражаючи її), формує конкретно-чуттєве уявлення про дійсність, воно називається образним; стислість мовлення передбачає лаконічне, максимально коротке продукування змісту висловлювання; якщо у мовленні значення слів і сполучень суворо збігаються зі змістом та обсягом висловлюваних понять, мовлення називається точним; якщо у мовленні немає чужих літературній мові слів і словосполучень, воно називається чистим; ясне мовлення є однозначним і зрозумілим для співрозмовника [3].

Самостійне опрацювання комунікативних ознак мовлення, мовних норм, сучасних стилістичних вимог, прослуховування радіо- і телепередач, спрямованих на формування високої мовленнєвої культури — основне завдання кожного викладача ВНЗ, який хоче бути справжнім зразком для наслідування.

Список використаних джерел

1. Антоненко-Давидович Б. Д. Як ми говоримо / Б. Д. Антоненко-Давидович. Уклад. Я. Б. Тимошенко. — К. : Либідь, 1991. — 256 с.
2. Антисуржик. Вчимося ввічливо поводитись і правильно говорити / За заг. ред. О. Сербенської — Львів : Світ, 1994. — 152 с.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення / Н. Д. Бабич. — Львів : Світ, 1990. — 232 с.
4. Головін Б. Н. Основи культури речі: Учеб. для вузов по спец. «Рус. яз. и лит. » — 2-е изд., испр. / Б. Н. Головін— М. : Высш. шк., 1988. — 320 с.

ГАРАНТІЇ ПРАВ ЕТНІЧНИХ МЕНШИН У ДРУГІЙ РЕЧІ ПОСПОЛИТІЙ: ВИТОКИ СУЧАСНОЇ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПРАКТИКИ

У статті досліджено питання гарантування прав національних меншин у Польщі на початку 1920-х рр. В інтерпретації автора, їх слід трактувати одним з компонентів, які визначали принцип гарантування прав національних меншин у сучасній європейській практиці.

Поразка українських визвольних змагань 1917–1920 рр. та розчленування українських етнографічних територій супроводжувалося включенням більшості західноукраїнських земель до складу Польщі. Її становлення відбувалося на фоні краху низки великих династій та тріумфу національних ідей багатьох східноєвропейських народів, у час, коли міжнародною нормою стала національна держава. Тоді ж — на Паризькій мирній конференції — дипломатичні представництва країн-переможниць у світовій війні зосередили увагу на правах етнічних меншин. Забезпечення їх рівноправ'я розглядалося як засіб запобігання дискримінації бездержавних народів, одна з передумов справедливого облаштування повоєнного світу. Серед держав, які зобов'язано реалізувати ці засади під контролем Ліги Націй, фігурувала й відроджена в 1918 р. Польща.

Подібної практики тодішня Європа, як і світ загалом, не знали. Зобов'язання міжнародної організації стосовно релігійних, етнічних і мовних меншин, що фактично в примусовому порядку нав'язувалися окремим країнам, суперечили здавна усталеній теорії про беззастережний суверенітет держав. Якщо остання перетворювала питання про статус і права меншин у внутрішню справу конкретної країни, то запровадження т. зв. трактатної їх охорони, яку презентувала Ліга Націй, перекреслювало узвичаєне правило [4, с. 5].

Отже, з часу створення Ліги Націй проблема рівноправ'я етнічних меншин вийшла поза межі окремих держав, стала складовою міжнародного права. Свідчення цьому — договори, що укладені Союзними державами з низкою країн, серед яких і ті, що після завершення Першої світової війни розчленували між собою західноукраїнські землі — Польщею, Румунією, Чехословаччиною. Їхній зміст був фактично ідентичним [4, с. 5].

Під тиском обставин — залежність відродженої Речі Посполитої від зовнішньополітичних сил — 28 червня 1919 р. вона уклала Трактат із Союзними державами. Лейтмотивом міжнародних зобов'язань Польщі стало гарантування нею забезпечення охорони життя та свободи всіх мешканців держави незалежно від їхньої етнічності, мови, раси та віросповідання. Трактат визначав рівність представників непольських народів перед законом.

Поруч із статтями, які визначали права етнічних меншин на охорону життя, свободу особи, віросповідання та права на здобуття громадянства Польщі, Трактат містив положення, які формували третю групу прав непольських народів. «Різниця щодо релігії, віри (сроуансе, creed) або віросповідання, — декларувала його 7-ма стаття, — не може шкодити ніякому польському горожанинові (громадянинові — М. Г.) в його користуванні з цивільних і політичних прав...» [4, с. 5].

Це положення доповнювалися гарантіями можливостей вільного використання рідної мови (в т.ч. і в стосунках із владою та органами судочинства); прав на утримання власним коштом добродійних, релігійних, громадських установ та закладів освіти. Згідно із статтею 9-ю Трактату, етнічним меншинам, які проживали компактно на певній території, і, відповідно, складала там більшість, забезпечувалося право на навчання в початкових державних закладах освіти рідною мовою. Водночас буква закону не створювала перешкод на шляху запровадження Варшавою обов'язкового вивчення в навчальних закладах польської мови. Окремими статтями Трактату від 28 червня 1919 р. визначено права євреїв.

Значення договору між Союзними державами й Польщею від 28 червня 1919 р., який згодом часто називали Малим Версальським трактатом, не можна недооцінювати. Як стверджували представники росіян, його дух презентував прагнення ініціаторів договору запобігти зведенню старих поррахунків у відродженій Польщі, відкрити нову сторінку в творчій співпраці націй [1, арк. 242].

Права етнічних меншин у Польщі визначали також положення Ризького миру. Вони суттєво відрізнялися від договору від 28 червня 1919 р. між Польщею та Союзними державами: його фігурантами виступали не всі нації, які проживали на західноукраїнських землях, а лише українці, росіяни та білоруси (й, відповідно, польської меншини в Росії, Україні та Білорусії). До того ж сторони лише в загальних формулюваннях обумовили питання, які стосувалися двох проблем — розвитку національної культури вищеназваних народів та справ церкви. Стаття VII, зокрема, декларувала, що «особи російської, української та білоруських національностей у Польщі мають право, в межах внутрішнього законодавства, культивувати рідну мову, організувати та

підтримувати свої школи, розвивати свою культуру і засновувати з цією метою товариства і союзи» [2, с. 527]. Водночас договір передбачав відмову від прямого чи опосередкованого втручання в справи устрою та життя церкви іншої сторони.

Майже одночасно з укладанням Ризького миру, 17 березня 1921 р. у Польщі ухвалено конституцію. Окрім положень про охорону життя, власності та майна громадян, вона містила статті, які безпосередньо визначали права етнічних меншин. Стаття 109 конституції стверджувала, що кожний громадянин має право на збереження своєї етнічності й захист рідної мови [5, с. 29]. Основний закон Польщі від 17 березня 1921 р. визнавав право громадян на утворення союзів (ст. 108), декларував рівні можливості громадян, що належали до релігійних, мовних чи етнічних меншин, на заснування та розвиток власним коштом благодійних, релігійних і громадських інституцій, шкіл та інших виховних закладів, вільне використання в них рідної мови та виконання релігійних обрядів (ст. 110) [3, с. 22]. Вагомі гарантії етнічним меншинам надавала й ст. 111 конституції, яка мала забезпечити свободу совісті та віросповідання, а водночас декларувала, що жоден громадянин країни не може бути обмежений у правах через свої релігійні переконання та віросповідання [1, арк. 227].

Окрім цього, останній розділ конституції Польщі передбачав заміну дискримінаційних щодо етнічних меншин законів, які вона успадкувала з часів бездержавності. Відтак заключна стаття конституції бачиться декларацією добрих намірів законодавців щодо усунення з правового поля Польщі тих юридичних норм, які зросли на ґрунті етнічної чи релігійної упередженості та в силу історичних реалій були успадковані новоутвореною країною.

Отже, вироблений Лігою Націй формат гарантування прав етнічних меншин став альтернативою домінуючій до часу закінчення Першої світової війни теорії беззастережного суверенітету держави. Його застосування у відношенні до Польщі, який 28 червня 1919 р. набрав форми міжнародного права, створювало передумови до забезпечення громадянського рівноправ'я незалежно від національності та віросповідання — принцип, який з 1980-х рр. використовувався в процесі європейської інтеграції.

Укладені Річчю Посполитою протягом 1919–1921 рр. міжнародні договори презентували різні підходи стосовно гарантій прав етнічних меншин. У той час як Малий Версальський трактат створив правову базу для збереження та розвитку етнічної самобутності всіх народів, що проживали в Польщі, Ризький мирний договір презентував іншу стратегію: він захищав інтереси лише окремих спільнот. Такий підхід, очевидно, обумовлений складом сторін, що укладали його — РСФРР та УСРР, з одного боку, Польщею, з другого. При цьому обмежене коло національних фігурантів Ризького мирного договору віддзеркалює велич Малиго Версальського трактату. Співзвучною йому виявилася й польська конституція 1921 р.

Проте значна частина державної нації, її партійно-політичних сил виявилися неготовими до реалізації на практиці демократичних засад основного закону країни. Це, поруч із етнічним сепаратизмом українців, стало однією з причин перетворення національного питання в джерело постійної суспільної конфронтації в Польщі міжвоєнного періоду.

Список використаних джерел

1. Держаний архів Рівненської області, ф. 30, оп. 20, спр. 935.
2. Документы и материалы по истории советско-польских отношений / Ред. И. С. Яжборовская. — М., 1965. — Т. III.
3. Фелінські М. Українці у Відродженій Польщі. — Львів, 1931.
4. Janusz G. Prawa mniejszosci narodowych. Standarty Europejskie. — Warszawa, 1995.
5. Tomaszewski J. Ojczyzna nie tylko Polakow. Mniejszosci narodowe w Polsce w latach 1918–1939. — Warszawa, 1995.

УДК 22.011/262 : 348.5

С. І. Жилюк

Національний університет «Острозька академія» (Острів)

ІСТОРИКО-КАНОНІЧНА ПРАКТИКА У РОЗВИТКУ ПРАВОСЛАВ'Я

В статті висвітлено історичну практику канонічної творчості Вселенського православ'я, обґрунтовано положення про закономірність і необхідність реформування існуючого Кодексу канонічного права православної церкви.

В сучасному християнському світі православ'я дедалі більше виявляє неспроможність конкурувати з католицизмом та протестантизмом у сферах духовної освіти, соціальної роботи, евангелізації загалом, а відтак втрачає позиції в суспільно-релігійному житті загалом. Така тен-

денція може мати негативні наслідки для багатьох країн, у тому числі для України, де православ'я є традиційним віросповіданням і виступає в ролі етноконфесійного чинника. Очевидно, що вирішення означеної проблеми можливе за умови здійснення ґрунтовної і системної реформи православної церкви. Ідейні засади і програмні положення православного церковного оновлення давно сформульовані і викладені, зокрема у 20-х рр. ХХ ст. богословами Б. Титліновим, С. Заріним, М. Поповим, О. Покровським та ін. [1]. Між тим, й досі не відбулось сутнісних змін у церковному православному житті. Більше того, в українських церковних колах існує стереотип щодо незмінності постанов Вселенських і помісних соборів, які назавжди виробили основи віровчення і церковного законодавства.

У вирішенні визначеного завдання насамперед необхідно зауважити, що канонічний Кодекс Вселенської церкви формувався на ґрунті звичаєвого права. З розвитком так званого позитивного законодавства, тобто з появою соборних постанов, обов'язкових для усієї церкви, місцеві церковні звичаї стали поступово об'єднуватися шляхом вироблення і прийняття спільних канонів. Разом з тим, законодавці досить обережно підходили до уніфікації місцевих правил і поряд з соборними канонами визнавали чинність звичаєвого права або часто посилалися на нього, приймаючи рішення.

Проте, як би не поблажливо ставився канон до звичаю, з розвитком позитивного законодавства сфера діяльності останнього поступово звужувалася: звичай втрачає значення самостійного джерела права і підпадає під контроль канону; у компетенції звичаєвого права залишаються лише ті норми, які частково доповнюють прогалини позитивного законодавства [4, с. 318–323]. Таким чином, вже сам початок канонічної творчості був позначений суперечностями між так званим «божественним правом» (євангельсько-апостольською традицією) і церковною практикою (історичним елементом творчості).

З огляду на це повчальною може бути історія самих Апостольських правил, які є фундаментом канонічного Кодексу. Насамперед, професор О. Покровський звертає увагу на те, що навіть Трульський собор не категорично визнає їх «апостольськими», а обережно називає «так звані» апостолів правила [2, с. 17]. Невідомий автор авторитетного на Сході грецького Номоканону в XIV титулах (перша редакція VII ст.), вміщуючи апостольські правила у свій збірник, застерігає, що декотрі вважають їх сумнівними. Підозріло до апостольських правил ставилася церква на Заході, визнавши тільки перших 50 правил. Діонісій Малий у передмові до свого канонічного збірника прямо говорить, що правила апостолів в його добу ще не мали загального визнання і не вважалися за істинно апостольські. А декрет папи Геласія (поч. VI ст.) навіть засудив цю пам'ятку як апокриф. Його наступник Папа Гормизд (514–523 рр.), хоча й приймає апостольські правила, але з багатьма застереженнями. Крім греко-східної (85 пр.) і латинозахідної (50 пр.) редакцій апостольських правил, існує ще кілька давніх східних версій: сирійська у двох видах — яковитська (82 пр.) і несторіянська (83 пр.), арабська (84 пр.), ефіопська (81 пр.) та вірменська і коптсько-арабська (127 пр.). Всі вони мають певні розбіжності і у самому тексті, і в порядковій нумерації.

У III–IV ст. досить авторитетними були «апостольські постанови», які передували апостольським правилам і, очевидно, мали також кілька місцевих редакцій. Трульський собор заборонив ними користуватися, хоча багато норм «апостольських постанов» лягли в основу християнської літургики та моралі і зберігали традицію апостольського передання.

Відтак, про збірник апостольських правил можна говорити лише як про досвід кодифікації церковних норм, що виникли протягом перших трьох віків християнства на основі апостольського передання і добре окреслюють, передусім, сторони управління помісними церквами, але аж ніяк не сприймати його у повному складі як Святе Передання.

У такому ж світлі можна змалювати історичну долю й інших складових елементів канонічного Кодексу — канонів Вселенських і помісних соборів, які редагувалися не на соборах, а згодом — через соборні послання і грамоти й мали декілька несхожих редакцій та отримували різне визнання на Заході і Сході.

Отож, в епоху укладання канонічного кодексу повного і однастайного визнання канону не було. Відомо багато прикладів, коли вже утверджені і діючі у церковній практиці канони з різних політичних причин чи особистих інтересів свідомо порушувалися самими ж таки законодавцями.

Після Трульського собору практика постійної ревізії і кодифікації канонів у вселенському масштабі призупинилась, але життєві потреби церкви вимагали подальшої канонічної творчості. З часом було написано безліч канонічного матеріалу: синопсиси чи синтгами, де різноманітні державно-церковні закони скорочено викладалися переважно в предметно-алфавітному порядку (синтгами Михайла Псела XI ст., Арсенія Константинопольського XIII ст., Арменопуло і Матвія Властаря XIV ст.), також різні базиліки, патріарші грамоти, прохірони, еклоги і т. п. Крім того, кожна помісна церква вносила до канонічної творчості свої національно-історичні елементи, внаслідок чого з'явилися «Афінська синтгама», грецька книга «Підаліон», «Київський синопсис»,

давньоруська «Кормча» та ін. Все це красномовно свідчить, що основний церковний Кодекс без постійної канонічної обробки й пристосування його до вимог часу, до різних умов суспільно-політичного життя виявлявся недостатнім. Вже через кілька століть після Трульського собору застарілий канонічний Кодекс вимагав нового, радикального перегляду.

Обґрунтовуючи ідею реформування канонічного Кодексу чи вироблення доповнюючого законодавства для помісної церкви, вчені богослови і каноністи наголошували, що у канонах, як і у догматах, є два елементи: божественний (незмінний) і історичний (людський) або дисциплінарний, який може і повинен змінюватися (у догматах роз'яснюватися) [3, с. 8]. Тому, на їхню думку, не можуть змінюватися, наприклад, євангельські канони, що установлюють сім таїнств чи ступенів священства. Натомість інші канони, не пов'язані безпосередньо з істинами віри і моралі, можуть змінюватися. Навіть в євангельських канонах треба вирізняти божественну (незмінну) основу і результати людської творчості («відділити зерно від половин»).

Великий і водночас обережний російський учений-каноніст О. Павлов ще у минулому столітті запропонував надійну методу ревізійного перегляду старих і правильного творення нових канонів. Суть його історично-догматичної методи викладення церковного права полягає у тому, щоб простежити еволюцію кожного канону й виявити, що в ньому необхідно визнати суттєвим і незмінним, а що випадковим. Така історична і раціональна метода, на думку вченого, дасть змогу побачити, наскільки далеко можна йти по шляху церковних перетворень, не торкаючись природи церкви і не порушуючи її правових основ [3, с. 17]. Тобто критерій канонічності повинен визначатися не аввакумівським принципом «до нас покладено, нехай лежить воно так во віки віків», який уперто можуть відстоювати лише вороги церкви, байдужі за її майбутнє, а слова авторитета православної богословської науки професора В. Болотова, який наголошував, що та реформа, яка дійсно відповідає потребам цього часу і виправдала себе фактично хорошими результатами, і є реформою істинно канонічною, якщо вона навіть не має за собою жодного прецедента.

Таким чином, історична практика Вселенського православ'я переконливо свідчить, що канонічна творчість — закономірний процес. Сучасна церква у вирішенні необхідних для свого розвитку питань не може опиратися на законодавчу базу середньовічної доби.

Список використаних джерел

1. Жилюк С. І. Без апологетики. Витоки оновлення православної Церкви в Україні / С. І. Жилюк. — Житомир : Полісся, 2000. — 164 с.
2. Покровский А. Соборно-каноническое творчество Церкви. Принципиальные и исторические обоснования «каноничности». Ревизия, кодификация и творчество канонов (доклад по каноническим вопросам к Третьему Российскому Помесному и будущему Вселенскому Соборам) / А. Покровский // Вестник Священного Синода Православной Российской Церкви. — М., 1925. — № 4. — С. 14–24.
3. Попов Н. Г. Изменяемость канонов в отношении к церковным преобразованиям (доклад на пленуме Св. Синода 27–31 января 1925 г.) / Н. Г. Попов // Вестник Священного Синода Православной Российской Церкви. — М., 1925. — № 2. — С. 7–9.
4. Православная Богословская энциклопедия / Под ред. Глубоковского Н. Н. — Т. VIII. — СПб., 1907. — С. 318–346.

УДК 371.2

І. М. Цимбалюк
РІ ВМУРОЛ «Україна» (Рівне)

ІНСТИТУЛІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

В умовах розвитку ринкових відносин менеджмент активно проникає в українські підприємства, усе більшого значення набуває діяльність керівників нової формації. Побудоване на засадах сучасного менеджменту управління організацією характеризується, з одного боку, стабільністю в отриманні високих економічних, технологічних, соціальних та інших результатів, з іншого — високою динамікою позитивних змін [1, с. 44].

Будь-яку науку можна розглядати як самостійну дисципліну, яка містить певні галузі знань. Як і будь-яка наука, наука управління (або як ще називають наука про менеджмент) має свої предмети, об'єкти і суб'єкти [2, с. 19].

Наука про соціальний менеджмент склалася, лише на початку XIX в., коли А. Ампер, який займався класифікацією наук, дав їй назву «кібернетики» (від грецького слова «кібернет», що означає керманіча, губернатора, правителя, який керує спільнотою людей) [3, с. 234].

Засновники менеджменту зовсім інакше поставилися до управління, аніж кібернетики початку XIX в. зокрема, Анрі Файоль, який уперше запропонував класифікацію функцій управління, називає 6 функцій: передбачення, планування, організація, розпорядництво, узгодження і контроль. Помітимо, що такий підхід є істотно відмінним від законодавчої, виконавчої і судової функцій [5, с. 99]. Отже, наука про соціальний менеджмент і менеджмент мають різне походження. Позиції кібернетиків початку XIX в. і класиків менеджменту стосовно змісту управління мають істотні розбіжності.

Не знаходить широкого застосування західний менеджмент і у сучасних українських реаліях. Так, за оцінками наших північносусідських фахівців, «західний менеджмент поки не чинить помітного впливу на істоту російського менеджменту [2, с. 45]». Водночас очевидна також необхідність заміни менеджменту на сучасну теорію соціального менеджменту (ТСУ), що має бути створеною.

Така теорія необхідна тому, що:

- менеджмент не охоплює питань управління суспільством;
- практика соціального управління ввійшла в суперечність з офіційною наукою (менеджментом);
- усе частіше стала виявлятися нездатність наших керівників вирішувати соціальні проблеми, що постають перед суспільством.

Дослідження, що проведені за останні роки українськими та російськими вченими дозволили виробити досить універсальну концепцію соціального управління [6, с. 19]. Суть цієї концепції складається у наступному.

1. Соціальний менеджмент є властивістю, внутрішньо властивою будь-якої соціальної організації, тому для розуміння сутності соціального управління варто виходити зі змісту поняття «соціальна організація».

2. Під соціальною організацією розуміється досить стійка соціальна цілісність, подібна розумному живому організму, що володіє здатністю виявляти і вирішувати свої проблеми, завдяки чому вона забезпечує своє існування. При цьому проблеми організації розглядаються як відхилення від прийнятих норм існування (формальних чи неформальних). Прикладами є організації як природного (родини, громади, що історично склалися міста, поселення, суспільство), так і штучного походження (фірми, концерни, корпорації, транснаціональні компанії, фінансово-промислові групи). Подібна точка зору зустрічається у Г. Спенсера, Л. Гоулднера, Т. Парсонса, Р. Мертона, Л. Тойнбі, С. Янга і є подальшим розвитком організмичного напрямку в соціології.

3. Виявлення і рішення проблем є головними функціями організації, у той час як цілеполагання і ціледосягнення відіграють допоміжну роль. Мета є засобом рішення проблем, а не проблеми зважуються для досягнення цілей.

4. Рішення проблем організації полягає в реалізації заходів, спрямованих на усунення відхилень від прийнятих в організації культурних цінностей. При цьому засоби рішення проблем залежать від їхньої специфіки. Для часто повторюваних (ординарних) проблем в організації вже існують відповідні їм інститути, організаційні чи структури інші зразки організаційної культури (ООК), тому для рішення подібних проблем досить використовувати існуючі ООК, не створюючи нових. Неординарні проблеми спонукають особливу тривогу для організації. Для їхнього рішення вона мобілізує увагу на наявних в її розпорядженні знаннях, методах і засобах.

Зазначені функції здійснюються у будь-якій організації (інакше вона б не існувала), включаючи суспільство, розглянуте, подібно Г. Спенсеру, як живий організм. Однак не всі ці функції виявляються явно, тобто деякі з них є латентними (за Р. Мертоном). Разом з тим вони істотно впливають на результати діяльності і розвиток організацій. Тому принципово важливим є інституціоналізація функцій і розробка методів їхнього удосконалювання.

Список використаних джерел

1. Теория и практика принятия решений. / Л. Г. Евланов [Текст]. — М. : «Экономика», 2004. — 453 с.
2. Основы принятия управленческих решений. / Н. Л. Карданская [Текст]. М. : «Русская деловая литература», 2008. — 47 с.
3. Технология менеджмента. Учебник для студентов высших учебных заведений. / Н. Мартиненко [Текст] — К. : МП «Леся», 2007. — 800с.
4. Управленческие решения, / Б. Г. Литвак [Текст]. — М. : «ЭКОМОС», 2005. — 531 с.
5. Разработка управленческого решения / Р. А. Фатхутдинов [Текст]. М. : «Интел-синтез», 2007. — 341 с.
6. Психологія менеджменту. Навчальний посібник. / І. М. Цимбалюк [Текст]. К. : Професіонал, 2009. — 865 с.

**РОЗВИТОК УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ ОСВІТИ
ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА І ПЕДАГОГІЧНА ПРОБЛЕМА**

У тезах викладаються основні аспекти розвитку університетської освіти як соціально-економічно та педагогічної проблеми. Досліджується процес глобалізації в освіті.

Загальновідоме твердження, що капітал, на якому кожне суспільство базуватиме своє майбутнє, складається зі знань, які воно використовує, та освітньої системи, здатної розширювати і передавати ці знання. Всесвітній процес глобалізації дедалі розширює суперечність між новими вимогами, що висуваються «суспільством знань», чи «інформаційним суспільством», і засвітністю основних освітніх систем, через які ці знання здобуваються.

Для сьогодення України, як і всього світу, спостерігається перехід глобалізації «зі сфери фінансів та економіки ... у сферу соціальну, гуманітарну та політичну». При цьому слід особливо розрізняти два аспекти глобалізації. Перший — «як природний, об'єктивний процес». Другий — «як силовий, примусовий (в інтересах «глобалізаторів») процес» [2, с. 69].

Як зазначає Коїширо Мацуура, «мету освіти не можна далі зводити до простої передачі знань або до опанування вміннями певного фаху. Ми не мусимо забувати, що освіта буквально означає «просвітлювати», давати змогу тим, хто вчиться, виявляти весь свій потенціал» [4, с. 43].

На наше глибоке переконання, найголовніший потенціал, яким володіє сучасна Україна, — це духовно-інтелектуальний, сконцентрований у сферах фундаментальних наук, вищої школи та всієї системи освіти, новітніх технологіях та всіх проявах та формах культури. Крім того, це середовище, що є носієм цього духовно-інтелектуального потенціалу, яке ще здатне до самооновлення.

Сучасний університет приречений самим розвитком суспільства бути тим середовищем, що не тільки об'єднує в собі самі знання і засоби їх передачі та здобування, але і яке максимально сприяє самовиробленню та розширенню духовно-інтелектуальних можливостей суспільства [5, с. 15].

Головна формула та зміст ідеології сучасного університету — це визначення та прийняття тези, що поза наукою неможливі підготовка, навчання та формування сучасної освіченої людини, особистості та фахівця у кожній галузі людської діяльності [1, с. 27; 2, с. 77].

Національна школа спрямована на забезпечення наших національних шансів у світовому змаганні за сфери ринку. Як слушно зауважує О. Тоффлер, будь-яка освіта спирається на образ майбуття. Якщо цей образ майбуття глибоко помилковий, то його шкільна система неминуче обдурить свою молодь [6].

Система освіти України має виходити із передбачення, що потрібно знати й уміти випускникам університетів, її різним соціальним групам, у тому числі й вітчизняним олігархам, щоб постійно зростав національний валовий внутрішній продукт (ВВП).

У відповідь на глобалізацію в усьому світі створюються консорціуми університетів, що дозволяє задовольняти потреби молоді в поширенні асортименту послуг у сфері освіти. Так найефективнішим способом входження у світ дистанційного навчання університети вважають створення на базі новітніх інформаційних технологій високоякісних програм для вищої освіти. Найбільша педагогічна новація в університетах — це опора на новітні технології навчання, нові форми оцінки рівня знань, нові інтерактивні засоби організації навчання, індивідуальна форма взаємодії, що робить дистанційне навчання привабливішим за традиційні очні курси.

Сучасна організація навчального процесу в університетах спирається на надання студентові свободи у виборі значної кількості та певної послідовності з вивчення окремих курсів. Така ж свобода вибору належить і викладачеві [3, с. 17].

Процеси глобалізації зумовлюють перегляд таких фундаментальних визначень, як демократія, громадянство, свобода та політика, а також соціальної ролі університету. Виникнення глобального ринку, глобальної економіки та зниження ролі держави потребують врахування нових відношень між державою та університетом в епоху глобалізму.

Процеси глобалізації зумовлюють нові технології, новий склад студентів із зростанням розбіжностей за віком, поширюється навчання вдріг тих, хто працює, та тих, хто навчається протягом усього життя. Утворюються нові провайдери вищої освіти: комерційні корпоративні університети, віртуальні університети, змішані (традиційні та віртуальні) провайдери. Спостерігаються нові та все більш глобальні і конкуруючі сподівання студентів, що орієнтовані на ринок та бажають успіху суспільства.

Традиційно університети функціонують на фіксованому місці, яке залишається недосяжним для багатьох мешканців регіонів. Як правило, їх робота базується на залученні професорсь-

ко-викладацького персоналу, і при цьому нехтується внесок, який здатні зробити інші складові суспільства. Навчальний процес ґрунтується на однорідному змісті чи за освітніми стандартами, тоді як ефективна освіта повинна впроваджувати освітнє та культурне різноманіття. Переважна більшість університетів України до недавнього часу працювала на єдиному джерелі фінансування, державному фінансуванні, яке не йде у ногу зі зростаючими обсягами знань та потребами до освіти крізь усе життя, тобто зі зростанням вартості освіти.

Отже, існуючі університети, якщо бажають задовольняти потребам регіону, вимагають модернізації таким чином, щоб здобути підприємницький характер, а його адміністрація — структуру та поведінку вищого управлінського ланцюга корпорації. Зміст підприємницької діяльності університету — обслуговування регіону у взаємовигідних та прибуткових напрямках. Сучасний університет у регіоні підвищує культурно-освітній рівень; підвищує можливості працевлаштування; глобалізує регіон шляхом поєднання місцевих можливостей із глобальними реаліями, притягує кваліфіковані людські ресурси та підприємства, що базуються на знаннях.

Глобальні процеси у практиках країн світу по значимості та сутності впливу на системи університетської освіти у всьому світі висувають більше спільних, ніж відмінних, проблем перед науковцями, освітянами та студентами.

Список використаних джерел

1. Астахова В. Наукові дослідження у приватних ВНЗ: перші досягнення, перспективи / В. Астахова // Вища освіта України. — 2001. — № 1. — С. 22–27.
2. Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації / О. Білорус // Політична думка. — 2001. — № 4. — С. 68–83.
3. Дем'янчук О. Управління університетами в умовах демократизації: державний і приватний сектори вищої освіти // Зміни у свідомості українського суспільства на зламі тисячоліть / О. Дем'янчук. Редкол.: С. Рябов та ін. — К. : Видавничий дім «KM Academia», 2001. — С. 11–18.
4. Мацуура Коїширо. Коперникова революція // Кур'єр ЮНЕСКО. — 2000. — Квітень–травень. — 43 с.
5. Мінаков М. Університет: криза ідентичності / М. Мінаков // Критика. — 2003. — № 3 (65). — С. 8–15.
6. Тоффлер О. Наука и изменение. (Предисловие. С. 11–33) / О Тоффлер, И. Пригожин, И. Стенгерс // Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / Пер. с англ.; Общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Климантовича и Ю. В. Сачкова. — М. : Прогресс, 1986. — 432 с.

УДК 32(477):327.39(4)

А. Л. Черній
Рівненський державний гуманітарний університет
(Рівне)

МЕХАНІЗМИ РЕЦЕПЦІЇ ПРАВИЛ ЄС У ВНУТРІШНЮ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ

В роботі аналізуються процеси Європеїзації, які несуть зміни в політичне життя України. Міжнародні організації стали задіяними в процесах економічної та політичної трансформації України, а Європейський Союз має найочевидніший вплив на інституції та публічну політику. Теоретично досліджується проблема впливу ЄС на процеси економічної та політичної трансформації України. Розглядається рецепція та інституціоналізація правил ЄС у внутрішню політику України.

Визначальним в сучасному світі є посилення процесу глобалізації, отже збільшення взаємозалежності економічних, політичних, соціальних, культурних, правових факторів. Зміст даної взаємозалежності зводиться до необхідності інтеграції, інтернаціоналізації економіки, активізації діяльності транснаціональних недержавних утворень, неухильного зростання та посилення впливу міжнародних інституцій. Стає все більш очевидним, що економічна, технологічна, інформаційна та соціальна взаємозалежність різних держав стали провідними тенденціями кінця ХХ — поч. ХХІ ст. Сьогодні у світі фактично не існує жодної держави із самодостатньою економікою, що працює лише на власних ресурсах.

Характер сучасних цивілізаційних проблем зумовлює необхідність кооперації ініціатив та зусиль світового співтовариства для забезпечення стабільного господарського розвитку. Однак, існує ціла низка суттєвих відмінностей стосовно реальних можливостей окремих країн і регіонів щодо забезпечення власного самоорганізуючого соціально-економічного зростання. У процес глобалізації включились, по суті, усі регіони світового господарства. Заслуговує на особливу

увагу цей процес на міжрегіональному рівні, до якого долучились, як давно існуючі інтеграційні об'єднання, а саме ЄС, так і нові, які виникають у різних країнах світу. Для України відносин з ЄС мають особливе значення, так як взаємні інтереси та зацікавленість посилюється і набуває перспективних стабільних зв'язків.

Слід зазначити, що зацікавленість ЄС у міцних економічних та політичних відносинах із країнами периферії історично закономірна і носить стійкий характер. Вона зумовлена низкою чинників, і перш за все, високою залежністю від імпорту енергетичних ресурсів, сировини та сільськогосподарської продукції. Велике значення має уже традиційна орієнтація на пострадянські країни як ринки збуту продукції, сферу вкладання капіталів, збереження «дружніх» відносин у політичних та воєнних сферах. Наближення економіки України до європейських господарських процесів детермінує необхідність поглиблення ринкових реформ, здійснення інституційних змін, скорочення тіньового сектора, запровадження заходів та інструментів соціально-економічної політики. Євроінтеграція для України — це процес, під час якого вона приймає правила ЄС. Варто звернути увагу як на самі «правила», так і на рецепцію правил». Наприклад, «такими правилами є: правила регуляції та розподілу в конкретних галузях політики, правила функціонування політичного, адміністративного, судового процесів, і правила для встановлення та визначення компетенції державних та субдержавних організацій» [2].

Аналізуючи рецепцію правил, необхідно зосередитись саме на інституціоналізації правил ЄС на внутрішньому рівні України: як саме відбувається перебудова внутрішніх інституцій відповідно до Європейських стандартів, чи змінюються внутрішні політичні порядки згідно стандартів Євросоюзу. Оскільки, процес Європеїзації може бути керований або ЄС або внутрішньо, то відповідно до першого випадку ЄС стимулює процес рецепції правил, а в другому, країна, що не є членом ЄС, бере ініціативу у свої руки.

Отже, Україна може використовувати, моделі європеїзації, де головний гравець ЄС, а саме «модель зовнішніх стимулів», «модель соціального навчання» так і механізми країн, що не є членами ЄС, такими механізмами є модель «винесення уроків». Важливим є те, що ці моделі не завжди передбачають конкуренцію, вони можуть доповнювати одна одну, але механізми перенесення правил відображаються і на формі рецепції і це необхідно враховувати при прийнятті державних рішень. Вплив ЄС надзвичайно залежить від конкретної ситуації в державі, а набір факторів, що використовується для пояснення рецепції правил обмежений і залежить від цих обставин. В сучасних умовах євроінтеграційна політика України — комплексна діяльність держави в різних сферах суспільного життя, що має на меті створення законодавчих, політичних, економічних та міжнародних передумов для здійснення інтеграції України до Європейського Союзу.

Отже, можна припустити, що процес входження України в Європростір визначається як процес рецепції правил і це може привести як до матеріальної вигоди, так і до змін у поведінці, пов'язаних із засвоєнням нових підходів, норм, правил та способів мислення ЄС.

Євроінтеграція стає реальністю для багатьох країн Центральної і Східної Європи. Євроцентризм є найбільш привабливим і практично безальтернативним інтеграційним процесом і для України. Це вже не тільки пріоритет офіційної зовнішньої політики, але й позиція національної політичної і бізнесової еліти, переконання більшості українських громадян. Поетапне приєднання до ЄС нових країн об'єктивно супроводжується суттєвими змінами в його структурі, внутрішніх і зовнішніх механізмах діяльності, що матиме значний вплив на світову політику й економіку і, насамперед, на умови розвитку країн — сусідів розширеного Євросоюзу.

Список використаних джерел

1. Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку / В. Є. Новицький — К. : НАУ, 2004. — 196 с.
2. Франк Шіммельфенніг. Європеїзація Центральної та Східної Європи / Ф. Шіммельфенніг, З. Ульріх — К. : Юніверс, 2010. — 288 с.
3. Філіпченко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпченко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. — К. : Либідь, 2002. — 470 с.
4. Сьомін С. Процеси глобалізації в контексті адміністративної реформи в Україні. // С. Сьомін, М. Ситник Вісник НАДУ, 2005. — № 1. — С. 61–67.

ПРИКОРДОННІ ВІЙСЬКА РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ НА РУБЕЖІ ХХ–ХХІ СТОЛІТЬ

В тезах розглядаються проблеми становлення прикордонних військ Республіки Білорусь в контексті еволюції доктрин національної безпеки та воєнної доктрини. Звертається увага на особливості функціонування прикордонних військ в контексті становлення Союзної держави.

11 травня 2001 р. під головуванням Президента Республіки Білорусь О. Лукашенка відбулося засідання Ради безпеки, в ході якого було затверджено нову редакцію Концепції національної безпеки і погоджено нову редакцію Військової доктрини, а також розглянуто питання продовження реформування Збройних сил.

Необхідність розробки обох документів назріла ще в кінці 90-х років, і їх проекти були підготовлені ще у 2000 р., проте, очевидно не випадково, їх розгляд був перенесений ближче до виборів президента, з розрахунком на посилення іміджу О. Лукашенка, як Верховного Головнокомандувача.

Виступаючи на засіданні, О. Лукашенко підкреслив, що існуюча нині політична ситуація (в першу чергу це вступ до НАТО сусідньої Польщі, наміри приєднатися до Північноатлантичного альянсу трьох балтійських держав — Латвії, Литви і Естонії, а також створення Союзної держави Республіки Білорусь і Російської Федерації) примусила керівництво країни переглянути Концепцію національної безпеки.

Президент також пояснив, що необхідність прийняття нових документів викликана і фактором часу. Попередня концепція приймалась у березні 1995 р., коли в республіці мали місце слабкість політичних структур, недосконале законодавство, хаос в економіці і відсутність чіткої вертикалі влади. «Зараз все по іншому» — сказав О. Лукашенко. [1, арк.112]

Нова Концепція розроблялась без широкого обговорення, проект її не публікувався, проте як і більшість аналогічних концепцій різних країн, вона являє собою систему сучасних поглядів відносно напрямків і засобів захисту життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави в основних сферах їхньої діяльності: політичній, економічній, військовій, екологічній, інформаційній і гуманітарній.

З урахуванням нових обставин, які виникли у світі, до нової редакції внесені відповідні зміни, переважно правові, які відображають стан національної безпеки республіки в сучасних умовах.

Враховані конституційні поправки за результатами референдуму 1996 року, чинне законодавство країни, а також ті міжнародні угоди, які стосуються актуальних проблем забезпечення національної безпеки, Наприклад, практично кожний розділ включає положення, що вказують на необхідність розвитку співробітництва з Російською Федерацією в рамках Договору про створення Союзної держави. В якості життєво важливих інтересів внесені доповнення про необхідність формування «єдиного оборонного простору у відповідності з Договором про створення Союзної держави» [1, арк.113].

Таким чином, якщо у попередній Концепції мова йшла про створення відповідних основ (програм, державної політики) по кожному розділу забезпечення національної безпеки, то нині пріоритетним напрямком стає, як правило, вдосконалення існуючих механізмів.

Певна увага приділена внутрішнім чинникам розвитку держави і її безпеки, зокрема акцентована увага на рівні соціально-політичної напруженості, проявах політичного екстремізму, ускладнення криміногенної обстановки в країні, зростання важких і особливо важких злочинів, поширення корупції.

Враховуючи географічне становище республіки, в Концепції послідовно розвивається ідея про необхідність всебічного співробітництва з Російською Федерацією і країнами — членами ОБСЄ і ЄС в якості пріоритетних напрямків забезпечення національної безпеки [2].

Внесені доповнення до переліку пріоритетних напрямків забезпечення безпеки Республіки Білорусь в економічній сфері, зокрема, такі як: «Забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку шляхом вирівнювання (стабілізації) економічної активності в різноманітних сферах...», «Вдосконалення державної зовнішньоекономічної політики на основі багатовекторності і практики міжнародного розподілу праці і ринків товарів та послуг» і інші [2].

Скоригований і перелік пріоритетних напрямків забезпечення національної безпеки у військовій сфері. Так, актуальною задачею є «завершення військової реформи». Концепція

національної безпеки в новій редакції повинна була використовуватись при розробці актів законодавства Республіки Білорусь, а також при плануванні і здійсненні діяльності державних органів по забезпеченню національної безпеки.

Не менш важливою темою засідання стало і прийняття уточненого варіанту Військової доктрини, яка, на відміну від тоді діючої (прийнята у 1992 р. і містилась на трьох сторінках) мала об'єм 15 сторінок. Даний документ, відзначив Президент, повинен визначити схему здійснення оборони республіки. «Життя показало, що створення однополюсного світу не забезпечує безпеку всім державам», — заявив Президент. З його слів витікає, що блок НАТО своїми діями за останній час довів можливість здійснення військової агресії проти тієї чи іншої країни. Він поставив завдання вивести білоруські Збройні сили на новий надсучасний військово-технічний рівень, зробити білоруську армію здатною успішно вести бойові дії по захисту Вітчизни із застосуванням найсучасніших озброєнь [3].

Доктрина складається із чотирьох розділів. У першому — «Військово-політичні основи» — обґрунтовується система взаємовідносин республіки з світовим співтовариством у військовій сфері. Крім того, у ньому трактуються такі поняття, як військово-політична загроза, зовнішня загроза Білорусі.

Військова доктрина 2001 р., як і попередня, носила оборонний характер. Навіть блок НАТО, на адресу якого білоруська влада постійно висуває звинувачення, не розглядається у якості можливого противника.

Другий розділ — «Військово-стратегічні основи» містить об'ємний аналіз всіх можливих форм військових конфліктів, а також, тих дій, які вживатимуться білоруськими Збройними силами в тій чи іншій ситуації.

У якості однієї із найбільш важливих новацій, передбачених новою редакцією доктрини, можна відзначити реформування Головного штабу Збройних Сил Республіки Білорусь у Генеральний штаб. Ця зміна передбачає те, що у момент військового конфлікту керівництво армією автоматично переходить від міністра оборони до начальника Генерального штабу Збройних сил, а з політичної точки зору начальник Генерального штабу у відповідності з наданим йому статусом, у цьому випадку буде напряму підпорядковуватись Верховному Головнокомандувачу — Главі держави [3].

Зміст двох останніх розділів доктрини витікає з їх назв «Економічне забезпечення військової безпеки» і «Підготовка населення до збройної оборони» [3].

Суть оновлення законодавчої бази у сфері оборони та національної безпеки викладена у виступі О. Г. Лукашенка на других Всебілоруських народних зборах 18 травня 2001 р. Основні його тези, з нашої точки зору: «Вступ Польщі в НАТО і активне намагання Латвії і Литви стати членами цього блоку кардинальним чином міняє ситуацію по забезпеченню нашої безпеки, в першу чергу у військовій сфері»; «Історія Європи вчить, що при подібному сусідстві держава таких розмірів, як Білорусь може захистити свій суверенітет і територіальну цілісність тільки при двох обов'язкових умовах: перша, — якщо власні збройні сили морально і матеріально готові ефективно протистояти агресії; друга, — якщо є надійні союзники — сильні і економічно розвинуті». При цьому президент підкреслив, що такий союзник у Білорусі є — «це братня Росія». «Сьогодні російська військова потужність — це надійна гарантія того, що ні у кого не буде виникати бажання з допомогою збройних сил поставити Білорусь на коліна» [1, арк. 114].

В той же час президент відзначив, що наявність сильного військового союзника «не звільняє нас від необхідності розвивати власні збройні сили». «Вони повинні бути здатні нанести неприпустимі втрати будь-якому агресору» [1, арк. 114]. Геополітичні і соціально-економічні зміни, які відбулись на планеті за останнє десятиріччя, не тільки зруйнували двополюсну модель світу, але й породили цілий ряд чинників, які істотно впливають на військово-політичну ситуацію на глобальному, регіональному і субрегіональному рівнях. Відповідно процеси перетворення всіх сфер життя в Республіці Білорусь, сучасна непроста обстановка, навколо країни формують комплекс принципово нових завдань і вимог до суб'єктів забезпечення національної безпеки.

Прикордонні війська Республіки Білорусь, як і інші державні структури, в нинішній час вирішують суспільно-важливі, специфічні завдання по охороні і захисту державного кордону і суверенітету Республіки Білорусь — якісно нової держави — і цілком новими, не традиційними засобами. За 90-ті роки докорінно змінився статус прикордонних військ, зросли державні вимоги до їх оперативно-службової діяльності. Ці обставини змусили керівництво військ вишукувати і вносити зміни в засоби, форми охорони державного кордону, продиктовані часом. Адже загрози і небезпеки характерні для Радянського Союзу, не є характерними для Республіки Білорусь.

Таким чином виникла потреба теоретичного осмислення (перегляду) і вироблення єдиних науково-обґрунтованих методологічних підходів до будівництва і розвитку прикордонних військ в загальній системі національної безпеки і подальшого вдосконалення охорони державного кордону. Особливістю є і те, що на прикордонні війська РБ покладаються завдання охорони не тільки державного кордону Білорусі, але і зовнішніх кордонів Союзної держави.

Оперативно-службова діяльність прикордонних військ здійснюється у складних умовах, коли оперативна обстановка на державному кордоні зберігає багатовекторність небезпек і загроз інтересам прикордонної, національної і колективної безпеки як Білорусі так і Союзної держави і характеризується в цілому як гостра і динамічна.

Так, за 6 місяців 2001 р. військами затримано понад 1,5 тис. порушників кордону, пропущено понад 12 млн. осіб, 250 тис. транспортних засобів. За цей же період припинено біля 600 спроб незаконного переміщення через державний кордон матеріальних цінностей на суму понад 1,8 млрд. біл. руб., вилучено майже 50 тис. дол. США які перевозилися незаконно [4, арк. 1].

На початку 2000 р. у Республіці Білорусь завершилося прикриття стратегічно важливих напрямків білоруського кордону з країнами Балтії, налагоджений постійний контроль за оперативною обстановкою, здійснюється адекватне реагування на її зміни.

Завершена робота по розгортанню стратегічного угруповання прикордонних військ з виходом на охорону державного кордону з Україною. Проведені заходи із створення прикордонної інфраструктури, обладнанню і оснащенню технічними засобами пунктів пропуску. З 1 січня 1998 р. розпочали охорону Державного кордону заново сформовані з'єднання прикордонних військ: на Прибалтійському напрямі — 18-й прикордонний загін (прз) (м. Ліда), на українському — 19-й (прз) (м. Гомель); 20-й (прз) (м. Пінськ), на польському — в м. Брест сформована 86-а прикордонна група. В 2000 р. стали до ладу прикордонна застава 14 (н. п. Савейки) прикордонна застава 15 прз (н. п. Лінтупи) — це якісно нові за оргштатною структурою, формами і засобами дій підрозділи, які діють без традиційної прив'язки до обладнаних рубежів інженерних споруд, КСП, парканів. Розгорнута група прикордонних катерів в м. Лоеві, яка виконує завдання по охороні дільниці кордону по річках Дніпро і Сож загальною довжиною біля 160 км [4, арк. 2].

Таким чином, на початок 2001 р. у стратегічному і оперативному плані в цілому створена база для діяльності прикордонних військ, що забезпечує виконання політичних, військових, економічних завдань в системі безпеки Республіки Білорусь як у мирний час, так і при загостренні військово-політичної обстановки.

Отримала подальший розвиток міжнародно-договірна діяльність військ. На початок 2001 р. нормативно-правове оформлення державного кордону Республіки Білорусь на картах (делімітація) завершена на всьому її протязі, окрім білорусько-російської ділянки державного кордону. Підписані відповідні двосторонні договори. Практичні роботи по позначенню проходження кордону на місцевості ведуться на білорусько-литовській і білорусько-латвійській ділянках.

Підтримуються і отримали подальший розвиток контакти з правоохоронними і прикордонними відомствами сусідніх зарубіжних країн, міжнародними організаціями. Відпрацьовані плани взаємодії ПВ з КДБ, МВС, Миткомом Республіки Білорусь, іншими державними структурами.

Важливим напрямом діяльності Державного Комітету Прикордонних військ Білорусі є забезпечення безпеки кордону і співробітництво в межах Прикордонного Комітету Союзної держави Білорусі і Росії, зближення законодавчих та інших нормативних актів, регулюючих охорону державних кордонів обох держав, а також реалізація відповідних домовленостей по демаркації, розбудові, обладнанню кордонів з Латвією, Литвою.

В 2000–2001 рр. у Прикордонних військах Республіки Білорусь здійснювалось нарощування основних елементів стратегічного угруповання військ за рахунок значного збільшення оперативних підрозділів, завершилась робота по оптимізації побудови охорони державного кордону на оперативній основі (Склад військ на 01.01.00 — 10 847 чол. на 01.01.01 — 12 465 чол.) [4, арк. 3].

Поряд з вирішенням стратегічних задач щодо розвитку військ проведені масштабні оперативно-тактичні заходи, які направлені на вдосконалення передусім організаторської і практичної роботи всіх категорій службових осіб, від яких залежить виконання задач оперативно-службової діяльності. Для цього здійснюється цілеспрямоване і послідовне напрацювання документів як оперативно-тактичного рівня (закони, декрети, укази Президента, постанови Уряду країни, статuti, накази, директиви), так і технічного рівня (постанови, правила, інструкції, методичні рекомендації і розробки). З врахуванням важливості цієї роботи було підготовлено, затверджено і направлено в війська більше 200 документів оперативно-тактичного і 250 технічного рівня. Таким була повністю створена нормативна база правової діяльності прикордонних військ, опрацьована і послідовно реалізується на практиці система захисту і охорони державною кордону Республіки Білорусь.

На підставі аналізу підсумків оперативно-службової діяльності за 2000 р. Колегією Державного комітету ПВ РБ в якості пріоритетних напрямків вдосконалення охорони державного кордону на 2001–2005 рр. визначено:

1. З врахуванням геостратегічного положення, забезпечити безпеку національних, політичних, військових, економічних інтересів РБ на державному кордоні.

Провести оптимізацію структури прикордонних військ, що означає: привести склад, дислокацію, кількість і якість прикордонних військ у відповідність з рівнем реальної обстановки на кордоні на різних напрямках і соціально-економічними можливостями республіки.

Довідково: Державний кордон Республіки Білорусь умовно поділений на чотири типи, виходячи з характеру його договірно-правового оформлення, зовнішніх і внутрішніх чинників.

а) Польський напрям (398,6 км) — з урахуванням присутності на суміжній території структур НАТО, наявних комплексів ІТЗ, охорону кордону здійснювати в колишньому режимі військовими засобами до повного виходу з ладу електросигналізаційних комплексів;

б) Прибалтійський напрям (813 км) — провести експеримент з метою визначення ступеня надійності оперативно-військового способу охорони кордону в боротьбі з нелегальною міграцією, контрабандою та ін.

в) Український напрям (1037 км) — забезпечення економічної безпеки і боротьби з протиправною діяльністю;

г) Російський напрям (1239 км) — залишається в колишньому режимі взаємопорозуміння і поваги двох сусідніх держав.

3. Підвищити оперативність і мобільність з'єднань і підрозділів військ за рахунок вдосконалення рівня професійної підготовки, перерозподілу наявних сил і засобів їхнього маневру при загостренні обстановки на державному кордоні.

4. Розвивати співробітництво з відповідними органами суміжних держав і держав СНД з організації прикордонного, митного і інших видів контролю, координації діяльності всіх зацікавлених структур республіки у забезпеченні раніше прийнятих договорів з питань охорони і іншої діяльності на державному кордоні, передусім в рамках Союзної держави Білорусі і Росії.

Створити науковий потенціал ПВ, направлений на прогнозування розвитку постановки на кордоні в найближчій період і на перспективу, вироблення пропозицій і формування нових підходів в оперативно-службовій діяльності з'єднань і частин, узагальнення і накопичення досвіду охорони кордону в нових умовах, вишукування сучасних форм і засобів охорони кордону, підготовки і перепідготовки кадрів.

Розвиток і створення законодавчої, нормативної, методологічної бази з метою правого забезпечення цивілізованої охорони державного кордону, правового захисту військовослужбовців і громадян, які беруть участь в охороні кордону [4, арк. 3].

На 2001 р. прийнята директива по охороні кордону, сплановані заходи по удосконаленню взаємодії при проведенні спільних прикордонних операцій та пошуково-рятувальних робіт.

За 1996–2000 рр. прикордонними військами Білорусії згідно з Програмою розбудови та облаштування західного кордону освоєно біля 900 млн. російських рублів, введено в дію 14 об'єктів прикордонної інфраструктури. Як заявив Голова Державного комітету Прикордонних військ Республіки Білорусь генерал-лейтенант О. Павловський «в 2000 р. повністю вирішені питання організації охорони на 2500 км. ділянці кордону. З'явилося багато технічних засобів, які прикордонники випробували і впровадили в спільну систему охорони рубежів держав. 2001 р. буде роком подальшого інтенсивного впровадження в охорону кордону нових способів і методів — перш за все широкого процесу автоматизації паспортного контролю» [4, арк. 4]. Вже почала діяти затверджена система прикордонного контролю в пунктах пропуску «Мінськ-2», (аеропорт) «Брест – Центральний», вводяться мобільні спеціалізовані місця прикордонника-контролера, які забезпечать швидкість перевірки документів у пасажирів, що перетинають кордон.

Отже прикордонне, як військове і військово-технічне співробітництво Союзної держави, яка створюється в межах Республіки Білорусь і Росії розвивається більш результативно, що сприяло посиленню охорони спільних кордонів. Проте при всьому цьому Білорусь в певній мірі втрачає такий вагомий елемент суверенітету як власний кордон.

Список використаних джерел

1. Галузевий державний архів МЗС України, ф.8, о.97, Спр. 121/040
2. Концепція національної безпеки Республіки Білорусь. [електронний ресурс] http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=P31000575#%D0%97%D0%B0%D0%B3_%D0%A3%D1%82%D0%B2_1
3. Военная доктрина Республіки Білорусь. [електронний ресурс]. <http://mod.mil.by/doktrina.html>
4. Галузевий державний архів МЗС України, ф.8, о.97, Спр. 133/400.

ПОРАЗКИ СОЦІАЛЬНОГО ІНСТИТУТУ МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ КУЛЬТУРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

В роботі розглянуто етапи становлення маркетингу як соціального інституту в Україні, його динаміка та взаємодія з громадською та соціальною думками. Аналізується протиріччя між підприємницькою практикою та рівнем опанування маркетинговою теорією, перспективи становлення маркетингу як частки економічної свідомості.

П'ятнадцять-двадцять років тому масова українська громадська і наукова думки відкрили для себе світ маркетингу, якому тоді було вже років п'ятдесят. Українське підприємництво поклало на маркетинг як на концепцію управління бізнесом певні сподівання і подекуди звело маркетинг на п'єдестал, надавши йому сакрального статусу. Це відбивалося на престижності, оплаті праці маркетологів, відповідно — на попиті на відповідних спеціалістів.

Поступово почав складатися інститут маркетингу: де гроші — там організація, система, що забезпечує їхній обіг — і отримуються певні прибутки.

Чи є зараз маркетинг організацією, системою, соціальним інститутом? Розпочнемо з визначень.

За критерієм способу регулювання поведінки людей у межах певної системи та елементів її соціальної організації (у нашому разі — в межах українського суспільства) виділяють формальні та неформальні соціальні інститути:

Формальні соціальні інститути — ті, що засновують свою діяльність на чітких формальних принципах (правових актах, законах, указах, регламентах, інструкціях) і здійснюють управлінські та контрольні функції на підставі санкцій, пов'язаних із заохоченням і покаранням (адміністративним і кримінальним). Маємо Законодавство про рекламу, захист прав споживачів, інформацію, а також порядок — Підкомітети Верховної Ради, Антимонопольний Комітет України, Головні Управління з реклами міських держадміністрацій, Комунальні підприємства за типом КП «Київреклама», районні управління за благоустроєм, славнозвісну Національну експертну комісію України з питань захисту суспільної моралі, 102 кафедри ВНЗ, що випускають бакалаврів та магістрів за спеціальністю «маркетинг», випускають посібники та підручники, організують та беруть участь у конференціях т. ін.

Неформальні соціальні інститути — ті, що не мають чіткої нормативної бази на рівні державного права, тобто взаємодія з нормативною базою на рівні державних установ не закріплена формально. Вони є результатом соціальної творчості та волевиявлення громадян. Соціальний контроль у таких інститутах встановлюється за допомогою норм, закріплених у громадській думці, традиціях, звичаях: Українська асоціація маркетингу, Всеукраїнська рекламна коаліція, Спілка рекламистів України, Українська Асоціація Директ Маркетингу, Асоціація зовнішньої реклами України, Виставкова федерація України, Агентство індустріального маркетингу, Міжнародна Асоціація Маркетингових Ініціатив та інші;

Окрім того є масові ЗМІ, що транслюють діяльність попередніх і дуже міцно впливають на громадську думку — це масові друковані та Інтернет-видання;

– професійні періодичні видання і спеціалізовані Інтернет-портали;

– механізми захисту десятків на рік кандидатських і докторських дисертацій (і оприлюднення їх результатів) з маркетингу — до речі — не тільки за напрямком «Економіка і підприємництво»;

– елементи «самопросування», серед яких передусім щорічна виставка реклами, маркетингу і мас-медіа «REX» (у цьому році — чотирнадцята, відвідуваність у 2009 р. — 15тис., кількість учасників — 191); конкурс і Міжнародна конференція з рекламно-маркетингових комунікацій Effie Awards Ukraine; Міжнародна премія у сфері маркетингових послуг «Золотий PRO-пеллер» (у 2009 р. — сьома в Україні), Національний фестиваль соціальної реклами (четвертий у 2009 р.) та ін.

Таким чином, не має сумніву, що у нашій країні маркетинг вже став соціальним інститутом — соціальною системою, що займається виробництвом і розподілом благ і послуг, регулюванням грошового обороту, організацією та розподілом праці тощо. Він утворюється на матеріальному базисі суспільства.

З іншого боку ми маємо попит, що залишається на маркетинг. І тут спостерігаємо такі думки, гіпотези, що потребують досліджень і професійного обговорення. Маркетинг з теоретичного ідола перетворюється на історичний міф. У суспільній думці він асоціюється з теорією, що

є протилежністю підприємницькій практиці. Не розуміючи суті маркетингу, власник бізнесу, підприємець, керівник у разі виникнення системних проблем надає перевагу консультанту-технологу, інженеру, досвідченому фахівцю в галузі, вважаючи маркетологів теоретиками і навіть шахраями — вільнодумцями, які більш-менш ефективно спроможні маніпулювати споживачькою поведінкою.

Серед більшості підприємців сформувався комплекс неповноцінності: не маючи ані часу, ані скоріше бажання отримати маркетингові знання, а точніше, піднятися до рівня маркетингового мислення, вони підсвідомо бояться маркетингу, уникають його і в кінцевому рахунку його відторгають. Відторгнення маркетингу як засобу вирішення проблем, як підходу, системи принципів, що базуються на наукових підставах є новою хвилею. Не встигнувши отримати — вже втрачають.

Цікаво, що Києво-Могилянська Академія і Київський національний університет ім. Т. Шевченка досить свідомо відмежовуються від маркетингу як наукової теорії: кафедри не є такими, що випускають бакалаврів та магістрів за такою спеціальністю, не вітають захист дисертацій з маркетингу у своїх спеціалізованих радах, друк посібників і та ін. В українських підручниках з історії економічних учень про маркетинг як науковий напрямок, концепцію, теорію ХХ століття не приділяється навіть сторінки. Тобто українська фундаментальна економічна наука на та її провідні інституції, незважаючи на величезні накладні перекладів американських та інших гуру з маркетингу, обережно ставляться до інституту маркетингу, його наукової складової і ролі у розвитку соціальних відносин та економіки підприємництва. Може є сенс прислухатись до них, а не до дірок, які робляться квотами і ліценціями МОН України.

І — продовжуємо — маркетинг — вже як соціальний інститут в Україні, що відбувся, у відповідь відторгається — шукає можливості самовиживання і самовиправдовування. Тут теорія К. Маркса про відчуження результатів діяльності людей від самих людей набуває нової актуальності [2, с. 120]. А в кінцевому рахунку, ставши вже інститутом, паразитує сам на собі: його окремі елементи продукують і годують інших. Фінансовим ресурсом цього процесу «канібалізму» є бюджет маркетингу підприємств насамперед економічного сектору, що «освоюється» і перерозподіляється серед інших елементів структури маркетингу як соціального інституту. Витрати на маркетинг і рекламу є традиційним рядком бюджету. За різними оцінками у сфері маркетингу і реклами в Україні щорічно обертається близько 20 мільярдів гривень. Важко назвати цю сферу сектором так званої реальної економіки. До речі, наприклад, 78% (дані TNS Ukraine) телеглядачів дратує реклама [2]. Тобто інтелектуальні, часові, фінансові ресурси, що витрачені на неї є даремними.

Колись жваві маркетингові форуми, де спілкувалися сотні прихильників і спеціалістів з маркетингу спустіли. Конкурси на спеціальність «маркетинг» у вищих навчальних закладах знижуються. Рівень зарплатні теж не зростає.

Таким чином, ресурси інституту маркетингу перестали бути такими, що зажадаються. Чи означає це поразку маркетингу як ідеї, концепції, засобу мислення? На наш погляд — ні. Спостерігається перехід маркетингу на якісно новий рівень, українська економіка підприємництва перехворіла на «дитячу хворобу від маркетингу» і очікує на реальні можливості, пропозиції і дії — в обличчі нових людей.

Інша мова — чи перехворів український менеджмент. Відповідь теж однозначна і заперечна. Ані навчальні програми, ані свідомість підприємців-власників та керівників бізнесу, покоління більшості з яких залишається «з тих часів, часів лихих 90-х», у масовому масштабі щиро кажучи не потребує на інтелектуальну, жваву, здібну, працездатну, активну, креативну, ініціативну робочу силу, охочу до відповідальності й результативності, озброєну новітніми знаннями і «незрозумілим маркетинговим світоглядом», а головне — бажаючих добре заробляти і відповідно отримувати.

Вихід вбачається простим: за К. Марксом «Історія є зміною поколінь». Спадкоємницький перерозподіл власності, перехід власності від неефективного власника до освіченого і сучасного, для якого маркетингове мислення є внутрішнім світоглядом — потребує часу.

Список використаних джерел

1. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 г. // К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. — 2-е изд. — Т. 42.
2. 78% украинцев раздражает телереклама. — Режим интернет-доступу: http://dnl.dn.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2854:planerka&catid=31:planerka&Itemid=56

**РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА ВОЛИНІ
НАПРИКІНЦІ ХІХ — НА ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТЬ**

У статті проаналізовано еволюцію сільськогосподарського виробництва на Волині наприкінці ХІХ — на початку ХХ століть.

Друга половина ХІХ століття у Російській імперії характеризувалася розвитком економіки. Але різні регіони держави розвивалися неоднорідно. Провідними центрами розміщення великих промислових підприємств на українських землях стали південні і південно-східні губернії. Натомість Волинська губернія залишалася у той час аграрним краєм, а більшість населення регіону проживало у сільській місцевості. Згідно даних всеросійського перепису населення у губернії проживало 2 980 тис. чоловік, з яких 92,6% у — сільській місцевості [1, с. 3, 9]. Таким чином, у містах і містечках регіону проживало лише 7,4% населення, що свідчить про домінування у краї сільського населення й незначну концентрацію жителів у містах.

Провідну роль в економіці краю продовжувало відігравати сільськогосподарське виробництво. У поміщицьких господарствах краю переважала ринкова система ведення господарства. Основними культурами, які вирощувалися у регіоні залишалися зернові, зокрема, посіви пшениці. Так, коли в 1882 р. з регіону було вивезено 2887 тис. пудів пшениці, то у 1897 р. майже 3500 тис. пудів, значна частина яких експортувалася через чорноморські порти.

Неухильно збільшувалися й посіви цукрових буряків. Так, коли в 1883–1885 рр. ними щорічно засівалося 14 856 десятин, то вже у 1898–1903 рр. 26 866 десятин, або на 80,8% більше посівних площ [2, с. 23]. Таке зростання посівів цукрових буряків диктувалося умовами тогочасного ринку, а саме збільшенням кількості цукрових заводів, які працювали на місцевій сировині. Лише на території сучасної Рівненської області впродовж кінця ХІХ — початку ХХ століть було побудовано 4 цукрових заводи [3, с. 20].

У цей період значно зросли й посіви картоплі: з 27 тис. десятин у 1881 р. до 107 тис. десятин у 1900 р. Промислового характеру набрало й хмелярство. Збір цієї культури у 1895 р. становив 125 тис. пудів, чи 47% всього збору в Російській імперії [2, с. 23].

Таким чином, на рубежі ХІХ–ХХ століть у Волинській губернії спостерігалось зростання вирощування технічних культур, які задовольняли не лише власні потреби регіону, а більшість з них реалізовувалися за межами краю, що стало не тільки одним з основних джерел прибутку великих та середніх землевласників, а й сировинною базою для ряду місцевих підприємств.

Досліджуючи розвиток сільського господарства у цьому регіоні вважаємо за доцільне звернути увагу й на ту обставину, що у краї відбувався перерозподіл земельної власності. Частина дворян не могли пристосуватися до нових умов ведення господарства й поступово втрачали свої земельні володіння. Так, за період з 1862 по 1905 рр. поміщики краю втратили 534 тис. десятин землі або 20% дворянських земель [4, с. 250–251].

Частина поміщицьких земель була придбана заможним селянством, яке таким чином, збільшувало свої земельні наділи. Аналізуючи сільськогосподарські відносини тогочасної Волині варто наголосити, що у результаті імперських реформ серед селянства відбувалася диференціація. У наслідок зростали землеволодіння окремих селян, що відбувалося як за рахунок землі поміщиків, які розорилися, так і незаможних селян, які втрачали свої наділи. У краї поступово почали формуватися господарства, які орієнтувалися на ринок. Частина поміщицьких земель знаходилася в оренді у селян. Так, у волинському маєтку Є. В. Шувалової частина земель перебувала в оренді [5, арк. 1–284].

Важливу роль у сільському господарстві краю продовжувало відігравати тваринництво. У другій половині ХІХ століття спостерігалось зростання поголів'я худоби. Так, за період з 1864 р. до 1900 р. кількість худоби зросла з 2184 тис. до 3231 тис. голів. Отже, в останні десятиліття ХІХ століття на Волині спостерігалися тенденції до збільшення питомої ваги тваринництва у сільськогосподарському виробництві.

Аналізуючи розвиток сільського господарства у цьому регіоні України необхідно відзначити, що вирощуванням технічних культур переважно займалися великі землевласники, які мали можливість вдосконалювати та механізувати сільськогосподарське виробництво. Проведений нами аналіз селянських землеволодінь у Дубенському повіті Волинської губернії свідчить, що більшість селянських господарств були середніми й дрібними у володінні власників, знаходилося від 2 до 5 десятин землі, а їх річний прибуток становив від 100 до 300 карбованців на рік.

Таким чином, наприкінці XIX — на початку XX століть на Волині сільськогосподарське виробництво орієнтувалося на потреби ринку. В краї збільшувалося вирощування технічних культур.

Список використаних джерел

1. Первая всеобщая перепись населения Российской империи. 1897. VIII. Волынская губерния. — Спб., 1904. — С. 3, 9.
2. Оксенюк Р. Н. Нариси історії Волині. Соціально-економічний розвиток, революційний та національно-визвольний рух трудящих (1861 — 1939). / Р. Н. Оксенюк. Львів : Каменяр, 1970. — 276 с.
3. Історія міст і сіл Української РСР Ровенська область / Редакційна колегія А. В. Мяловицький, Н. А. Баєва, О. Т. Бугайов та інші. — К., 1973. — 655 с.
4. Теплицький В. П. Реформа 1861 року і аграрні відносини на Україні (60 — 90-і роки XIX ст.) / В. П. Теплицький. — К., 1959. — 285 с.
5. Державний архів Рівненської області (ДАРО). — Ф. 170. — Оп.1. — Спр. 65. — Арк. 1–284.

УДК 94 (437) «1968»

І. О. Десятничук

Рівненський державний гуманітарний університет
(Рівне)

АКТУАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

У тезах проаналізовано причини актуальності концепції громадянського суспільства для реформи системи управління в Україні. Визначено проблеми в комунікації між владою та громадськістю.

Занепад соціалістичних режимів у Радянському Союзі та країнах Центрально-Східної Європи викликали відродження і піднесення ідей громадянського суспільства як політико-правової альтернативи країн, що вступили на шлях реформ. Аналіз причин краху комуністичної системи показав, що серед іншого останній не вистачало громадянського суспільства [3].

Концепція громадянського суспільства поступово набула в деяких країнах значення головного орієнтиру суспільної думки. Ця концепція об'єднала у собі нову стратегію (як радикально реформаторську, так і еволюціоністську) трансформації авторитарних режимів на підставі ідей самоорганізації суспільства, перебудови суспільних зв'язків поза межами державного централізму, апеляції до незалежної громадськості не через офіційні, контрольовані державою канали спілкування [1, с. 171].

В посткомуністичній Україні також прийшло усвідомлення того, що громадянське суспільство є необхідним компонентом демократичного політичного простору і правової держави. Оскільки концепція розвитку громадянського суспільства перетворилась у Східній Європі на одне з головних гасел у боротьбі за демократію, видавалося привабливим пристосувати її й для боротьби із наслідками посткомуністичних або будь-яких інших авторитарних тенденцій. У той же час на Заході в громадянському суспільстві побачили потужні чинники для поживлення суспільної ініціативи, опору бюрократизації та корупції і поширення сфери прав людини, зменшення будь-яких форм насильства та редукування державно-політичної влади до самоврядних організацій. До того ж, зростання міжнародного обігу капіталу, конкуренції на світовому ринку і прірви між бідними та багатими, загострення локальних конфліктів і воєн, превалювання держав на перехідному етапі розвитку і, як наслідок, криза державного управління та обмеженість державного сектора лише актуалізують концепцію громадянського суспільства у всьому світі [6, с. 31–35].

Між тим, саме поняття громадянського суспільства не могло слугувати надійною основою для теоретичної дискусії, оскільки існує кілька десятків варіантів тлумачення його дефініції.

У XX ст. найістотнішою ознакою видозміни тлумачення природи громадянського суспільства стало остаточне зміщення його теоретичного обґрунтування від детерміністичного до інтерпретативного сенсу. Зокрема вирізняється розуміння громадянського суспільства як мережі незалежних від держави суспільних інститутів та неформальних соціальних зв'язків, що забезпечують комунікацію між державою і громадянином [8, с. 63]. Водночас, старі суперечності відносно природи громадянського суспільства були актуалізовані, коли в 90-х рр. розгорнулася дискусія відносно можливостей поширення громадянської активності та здатності громадських організацій автоматично підтримувати демократію.

В Україні за президентства Л. Кучми недержавні організації сприймалися владою як агенти впливу з-за кордону, які прагнуть «розхитати» систему державної влади. Це супроводжувалося посиленням критики громадянського суспільства в інтелектуальних колах. Найбільшого розголосу набула стаття В. Литвина «Громадянське суспільство: міфи та реальність» [5, с. 4], що вирізняється застережливим характером щодо некритичного сприйняття і застосування концепції громадянського суспільства. При цьому автор посилення громадянського суспільства безпосередньо пов'язує із послабленням держави і штучно розмежовує поняття «громадянське суспільства» і «правова держава».

Більш раціональним є використання думки про тісний зв'язок між державою і громадянським суспільством, незважаючи на всі їх відмінності. Адже лише завдяки взаємодії між державою, ринком і представниками громадянського суспільства виникає необхідне для демократії «поле напруги», яке породжує консенсус і стабільність.

В умовах перехідних періодів, коли народжуються та легітимізуються нові інституції, відбуваються докорінні зрушення у свідомості людей, держава відіграє значну роль оскільки ініціатива перебуває в руках політичних еліт [1, с. 173]. Це було актуальним і для України, проте місцеві політики помилково вважали що виконавча влада є ефективним інструментом для розвитку громадянського суспільства. Адже «контроль і управління, що є механізмами бюрократичної стабілізації, не можуть бути комунікаційними моделями, які визначають відносини між державою і громадянським суспільством [7, с. 4]». Іншими словами, наївно було очікувати проявів суспільної активності за допомогою указів, однак спрямованість цієї активності в значній мірі залежала від політичного контексту і зрілості політичних інститутів.

Події «Помаранчевої революції» 2004 р. ще раз довели, що попри обмеження сваволі держави конституційним проголошенням прав і свобод, державну владу недостатньо обмежити в юридичному відношенні — її необхідно регулювати рівновагою соціально-політичних сил, коли стабільність досягається шляхом компромісу соціально-політичних інституцій [4, с. 3].

Виявилось, що міць держави, заснованої на пригніченні громадянських інститутів, є вразливою і швидкоплинною. Тому держава і громадянське суспільство мають розвиватися у тандемі, а не за рахунок одне одного. Держава потребує надійної опори в суспільстві, тоді як громадянське суспільство потребує державу, яка сприяє і створює необхідні рамкові умови для розвитку і діяльності суспільних інститутів.

При цьому слід зауважити, що не кожна система недержавних відносин та інститутів може виступати в якості основи громадянського суспільства. Широко ця проблема була сформульована Е. Гелнером, який окремо виділяє сегментарне суспільство, характерне для перехідних суспільств, в яких «дійсно, і плюралізм, і опір тиску центру наявні, однак таке співтовариство надає своїм членам зовсім не той вид свободи, що ми очікуємо і вимагаємо від громадянського суспільства [2, с. 18]».

Завжди є важливим, аби на шляху утвердження цінностей громадянського суспільства влада і громадськість усвідомлювали необхідність публічного діалогу, в якому б погоджували своє бачення шляхів розвитку, пріоритетів реформування. В цьому сенсі важливим фактором є консолідація усіх суспільних сил навколо стратегічних цілей своєї держави. Найбільшою проблемою тут, як правило, є подолання недовіри як влади до третього сектора, так і громадськості до представників держави. Часто правлячі кола вбачають у гетерогенності та розмаїтті громадянського суспільства фактор, який серйозно заважає його консолідації. Тому виникає спокуса консолідувати суспільство адміністративними методами свідченнями чого сповнена історія незалежної України.

Завданням держави є раціонально збалансувати згадані інтереси, перетворивши джерело можливих конфліктів на дієвий фактор процвітання. А це можливо здійснити лише через форми колективної участі у визначенні майбутнього своєї держави і суспільного впливу на процес прийняття рішень. Не можна не погодитись із тим, що «організації та діючі особи громадянського суспільства позитивно впливають на суспільний діалог з метою подолання крайнощів у розумінні «суспільного блага» і сприяють формуванню громадської думки, а цим і збереженню рівноваги у суспільстві [9, с. 4]».

Попри усі проблеми у становленні громадянського суспільства в Україні врахування ролі культурної традиції, без чого неможливе розуміння функціонування його структур, доводить еволюційність історичної природи громадянського суспільства. Це означає, що останнє складається не відразу, а розгортається як громадянський поступ певної спільноти. Під впливом часу цей динамічний соціальний феномен постійно оновлюється, що дає шанс побачити в Україні впливові недержавні організації та місцеве самоврядування, цілісну національну культуру із усталеною системою цінностей, опозиційні рухи і партії, незалежні ЗМІ та громадську думку, прозорі вибори, контроль громадян за судовими та правоохоронними органами, політичну та громадську активність громадян.

Список використаних джерел

1. Арато Е. Громадянське суспільство: відродження та реконструкція концепції / Е. Арато, Д. Коген // Демони миру та боги війни. Соціальні конфлікти посткомуністичної доби. — К.: Політична думка, 1997. — С. 169–181.
2. Гелнер Э. Гражданское общество и его исторические соперники / Э. Гелнер — М. : МШГН, 2004. — 240 с.
3. Гелнер Э. Условия свободы / Э. Гелнер. — М., 1995. — 186 с.
4. Лавринович О. Чи можливе в Україні громадянське суспільство? / О. Лавринович // Громадянські ініціативи. — 1999. — № 2. — С. 3–5.
5. Литвин В. Гражданское общество: мифы и реальность / В. Литвин // Зеркало недели. — 2002. — № 3. — С. 4.
6. Найт Б. Громадянське суспільство: основні факти / Б. Найт // Громадянські ініціативи. — 1999. — № 3. — С. 31–35.
7. Немиря Г. Семь мифов или попытка «корректирующего прессинга»? / Г. Немиря // Зеркало недели. — 2002. — № 3. — С. 3.
8. Проблемы формирования гражданского общества. — М. : Институт социологии РАН, 1993. — 307 с.
9. Штюдемани Д. Гражданское общество в Германии / Д. Штюдемани // Зеркало недели. — 2002. — № 5. — С. 4.

УДК 323.21 (477.8)

І. С. Монолатій

Прикарпатський національний університету
імені Василя Стефаника (Івано-Франківськ)

ПОЛІТИЧНА УЧАСТЬ В УМОВАХ ЕТНОНАЦІОНАЛЬНОЇ РІЗНОМАНІТНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ ВИКЛИКИ

В роботі розглянуто сучасні теоретичні аспекти інтерпретації категорії «політична участь» в умовах етнонаціональної різноманітності. Констатовано, що ця категорія є надзвичайно складним соціокультурним явищем, а її теоретичний розгляд вимагає створення комплексної теорії, що охоплюватиме у цілісному аналізі безліч аспектів соціально-політичної динаміки сучасного суспільства.

Політична участь є безперечним інтеграційним інструментом, спрямованим на соціально-політичну консолідацію суспільства або його окремих сегментів. У найзагальнішому вигляді до функцій політичної участі в рамках демократичної системи відноситься артикуляція, агрегація та представництво різноманітних інтересів громадян, легітимація політичної системи, а також соціальна інтеграція та політична соціалізація населення. Основними ж факторами, від яких залежить практика політичної участі, є особливості самого суб'єкта політичної участі, умов, в яких вона відбувається, та загальних параметрів політичної системи. Особливості процесу реалізації політичної участі тими чи іншими громадянами, які залежать від їх майнового статусу визначили С. Верба та Н. Най: «... політична участь є переважно діяльністю більш багатих, краще освічених громадян з характером діяльності, що має високий соціальний статус, тобто тих, хто потребує соціальних благ в результаті політичної участі меншою мірою, ніж ті, що і так мають переваги у соціальному плані» [10, с. 150].

Така оцінка політичної участі — підтримка з боку держави громадян залежно від їх майнового статусу — увиразнює існування виборчих цензів, на підставі яких певним категоріям громадян надається право обирати й бути обраними. Таким чином обмежується сфера політичної участі раціонально вивіреною (інструментальною) активністю, її мета зводиться до опосередкованого контролю громадян за реалізацією урядовими структурами певних політичних курсів.

Значно розширюють зміст політичної участі М. Каазе та А. Марш, які розуміють її як «вільну активність громадян, зорієнтовану на прямий чи опосередкований вплив на ухвалення тих чи інших варіантів або альтернатив на різних рівнях політичної системи» [8, с. 28]. Таке розуміння політичної участі як системи усвідомлених цілеспрямованих дій вказує на її добровільний та автономний характер, а принципи мобілізаційних практик — вкладаються у параметри політичних технологій або недемократичних режимів.

Особливості політичної участі громадян в умовах етнонаціональної єдності і різноманітності також можна розглядати і через механізм співгромадської демократії А. Лейпхарта, яка є різновидом консенсусної демократії. За його визначенням, співгромадська демократія — це

форма організації суспільства, «яка передбачає таку організовану взаємодію основних «одиниць» (етнічних, релігійних чи культурних спільнот, котрі складають політію), за якої жодна з них не опиняється протягом тривалого часу в стані, який може бути розцінений, як ізоляція» [3, с. 20]. Оскільки ця модель має практичний сенс у багаторівневих (багатоукладних) суспільствах, де політичні протиріччя і лінії соціальних розмежувань в цілому збігаються з межами/кордонами соціальних протиріч (майнових, територіальних, мовних, культурних, національних, релігійних тощо), то політичні фігури (партії, об'єднання) у такому суспільстві формуються з урахуванням цих реалій і репрезентують інтереси певних сегментів суспільства.

Як базову, вихідну модель для побудови емпіричних концептів вимірювання демократії та процесів демократизації використовують теорію Й. Шумпетера — для аналізу процесів переходу до демократії з позицій реальної політичної конкуренції. Модель демократії, запропонована вченим, виражає особливості політичної системи індустріального суспільства з фрагментарною структурою соціального і політичного конфліктів, недостатньою поінформованістю електорату, толерантністю політичної культури та сформованою групою технічно підготовлених експертів. Й. Шумпетер пропонував досліджувати демократію з позицій законів економічної конкуренції, коли основними конкурентами в боротьбі за владі стають елітарні групи: «Демократична засада — це така інституціональна система для прийняття політичних рішень, в якій громадяни здобувають право вирішувати, змагаючись за голоси виборців» [7, с. 334].

Подальшої розробки теорія Й. Шумпетера зазнала у працях Дж. Сарторі про «конкурентну демократію». Для нього демократія — політичне змагання між групами лідерів за підтримку населення, яке відображається на періодичних виборах. У міжвиборчий період громадяни можуть критикувати, але не повинні прагнути управляти. Вони повинні/мусять поважати «поділ праці» між ними та урядовцями, тому, за такою схемою, перші є швидше «контролерами», аніж «учасниками» [9, с. 5]. Тому основним критерієм життєздатності ліберальної демократії вважають не високий рівень участі громадян у політиці, а стабільність системи та її здатність контролювати лідерів. З цього погляду, громадянська участь відіграє лише обмежену роль у демократії. Під останньою, на думку Н. Ротара, фактично розуміють найменш політизовані форми політичної участі, наголошуючи не просто на участі населення, а саме громадян країни: «Якщо при аналізі політичної участі голосування виступає як центральна, основна форма, то під час використання категорії *громадянська участь* голосування є однією з найменш дієвих, несуттєвих форм участі» [5, с. 32].

Елітарна теорія демократії принципово подібна до плюралістичних теорій демократії, а однією з її найпоширеніших є концепція поліархії Р. Даля. Для вченого реалістичний варіант демократії — *поліархія* — передбачає змагання, відкрите для участі, тому її зміст визначається двома взаємозалежними вимірами — політичної участі та політичної конкуренції. Ідея необхідності політичної участі громадян як чинника забезпечення життєздатності демократії відображена Р. Далем в основних параметрах демократії: 1 — виборна влада; 2 — вільні та справедливі вибори; 3 — включаючи виборче право; 4 — право претендувати на обрання; 5 — свобода висловлювання власної думки; 6 — альтернативна інформація; 7 — організаційна самодіяльність. Як зауважує Р. Даль, політична участь має розумітися не тільки як право громадян брати участь у вільних та чесних виборах, а й «так би мовити, в системі суспільного опонування» [2, с. 9]. Відтак право участі у виборчому процесі одночасно збільшує шанси громадян на конвенційну опозиційну участь і навпаки, «відсутність права на опозицію майже позбавляє права на «участь» того змісту, що його він має у країнах, де існує суспільний протест» [2, с. 10].

Останнім часом все більшого значення набуває ще один зріз у визначенні суті політичної участі, коли вона ставиться в залежність від того, ким реалізується в політичному просторі. Зокрема, йдеться про громадянство окремих осіб, які виступають у ролі акторів політичного процесу. Прихильник традиційного розв'язання питання співвідношення громадянства і політичних прав людини М. Дж. Міллер наголошує, що позбавлення негромадян політичних прав не завжди повинно мати абсолютний характер: «В умовах західних демократій іноземці мають можливість приймати участь у політичному житті своїх рідних країн і бути представленими організаціями, які орієнтуються на ці країни. Таку форму участі можна назвати традиційною, і, судячи з усього, вона залишається основною формою політичної активності іноземців у країнах Заходу» [4]. Окрім виборів моделями участі у політичному житті дослідник називає п'ять напрямів: 1 — участь у політичному житті країни імміграції; 2 — право дорадчого (консультативного) голосу; 3 — участь у діяльності заводських і фабричних рад; 4 — участь у діяльності політичних, релігійних і громадських (суспільних) організацій; 5 — участь у позапарламентській опозиції. Якщо перший напрямок відноситься до політичного життя країни імміграції, то решта — до політичного життя країни проживання [4].

«Членство без громадянства» — провідна ідея Р. Брюейкера, який спеціально дослідив економічні та соціальні права «негромадян». «Володіння повними політичними правами зовсім не

гарантує їхнього ефективного використання — зосібна, тими групами суспільства, які можна було б назвати слабкими в організаційному і фінансовому сенсі [...] позбавлення — чи самопозбавлення — іммігрантів формального громадянства призводить до того, що значна частина населення країни (у т.ч., особливо значна частина осіб, які займаються фізичною працею) не має права участі у виборах; а інтереси груп, позбавлених виборчих прав, як правило, практично не враховуються у рамках демократичного політичного процесу» [1].

Вчений пропонує розглядати сучасну систему («подвійного») членства легалізованих мігрантів у країнах Західної Європи і Північної Америки і осіб без громадянства в країнах Прибалтики, у вигляді двох концентричних кіл. Перше, «внутрішнє», коло символізує тих членів суспільства, які входять у національну політичну спільноту і є громадянами. Друге, «зовнішнє», коло символізує участь в національній соціально-економічній спільноті та охоплює, окрім громадян, що постійно проживають у країні, іноземців, негромадян, а в Європі — громадян країн ЄС, що проживають у країні [1].

Парадоксом співіснування двох кіл Р. Брюбейкер називає самовиключення/виключення члена соціально-економічної спільноти зі спільноти політичної. Оскільки самовиключення пов'язане з тим, що надійний статус натуралізованого іноземця може задовольняти людину та уповільнювати її дії на шляху отримання статусу громадянина, то демократія, на думку дослідника, може відбутися тільки за умови максимальної відповідності контурів зовнішнього і внутрішнього кіл. Зокрема членство у політичній спільноті передбачає окремі привілеї і окремі обов'язки, які не поширюються на членів ширшої соціально-економічної спільноти. До таких привілеїв Р. Брюбейкер відносить право на участь у національних виборах, прямим наслідком якого є право участі у формуванні національної політики. Крім цього, члени політичної спільноти володіють правом займати посади, пов'язані із використанням суспільної влади. Серед обов'язків, які притаманні тільки членам політичної спільноти, учений називає військову повинність [1].

Дослідження ролі політичної участі громадян у процесах модернізації та демократизації є ще одним важливим теоретико-методологічним дискурсом аналізу взаємодії політичних акторів в умовах етнопонаціональної єдності і різноманітності. Визначаючи основні чинники модернізаційних процесів С. Гантінгтон підкреслює, що вони пов'язані «зі все більшою участю у політиці різних соціальних груп», яка «для соціально мобілізованого індивіда є засобом висхідної мобільності» [10, с. 52, 71]. Проведений аналіз дозволив С. Гантінгтону розрізнити два типи політичної участі — *автономну* (свідому) та *мобілізаційну* (примусову). У масовому суспільстві «політична активність характеризується неструктурованістю, непостійністю, аномією та строкатістю. [...] Характерною формою політичної активності населення для такого суспільства є масовий рух, який поєднує насильницькі та ненасильницькі, законні та незаконні дії, примус поряд з переконанням» [723, с. 104]. А через те, що у масовому суспільстві відсутні організовані структури, які б співвідносили політичні прагнення та дії населення з цілями його лідерів, формуються прямі відносини *маси — лідери*: лідери здатні мобілізувати маси, а останні, в свою чергу, здатні впливати на лідерів [10, с. 51].

Отже, політична участь є однією з центральних категорій, яка використовується для пояснення логіки політичного процесу в умовах стабільних демократичних та перехідних політичних систем. Її інструментальне використання дозволяє визначати сутнісні характеристики політичних відносин, здійснювати дослідження еволюції взаємодії основних суб'єктів політичного процесу у період політизації етнічностей. Разом з тим, незважаючи на аналітичний характер існуючих досліджень теоретичних і прикладних вимірів політичної участі громадян, а також існуючий комплекс наукових теорій, сьогодні залишається багато відкритих питань, які виникають у процесі аналізу можливостей впливу громадян на інститути політичної системи в умовах етнопонаціональної різноманітності.

Список використаних джерел

1. Брубейкер У. Р. Членство без громадянства : экономические и социальные права «неграждан» / Уильям Роджерс Брубейкер [Електронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.hrights.ru/text/b7/Chapter4.htm> Дата перегляду: 20.08.2010 р.
2. Даль Р. А. Полиархия. Участь у политическому житті та оппозиция / Пер. з англ. / Роберт А. Даль. — Харків : Каравела, 2002. — 216 с.
3. Лейпхарт А. Демократия в многосоставных обществах : сравнительное исследование / Пер. с англ. / Арндт Лейпхарт. — М. : Аспект-Пресс, 1997. — 287 с.
4. Миллер М. Дж. Неграждане : участие в политической жизни и политическое представительство / Марк Дж. Миллер [Електронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.hrights.ru/text/b7/Chapter7.htm> Дата перегляду: 20.08.2010 р.
5. Ротар Н. Ю. Політична участь громадян України у системних трансформаціях перехідного періоду : Монографія / Н. Ю. Ротар. — Чернівці : Рута, 2007. — 472 с.

6. Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах / Пер. с англ. / Сэмюэл Хантингтон. — М. : Прогресс-Традиция, 2004. — 480 с.
7. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Пер. з англ. / Йозеф Шумпетер. — К. : Основи, 1995. — 528 с.
8. Marsh A., Kaase M. Political Action : A theoretical perspective / Alan Marsh, Max Kaase // Political Action. Sage Publication / Ed. by S.H. Barnes, M. Kaase. — Princeton, 1979. — Ch. 2. — P. 28–42.
9. Parry G., Moyser G., Day N. Political participation and democracy in Britain / Geraint Parry, George Moyser, Neil Day. — Cambridge (England), New York and Port Chester : Cambridge University Press, 1992. — 509 p.
10. Verba S., Nie N. Participation in America : Political Democracy and Social Equality / Sidney Verba, Norman H. Nie. — N.Y., 1972. — 428 p.

УДК 322+34804

І. І. Ломака

*Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника (Івано-Франківськ)*

СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМВПЛИВУ РЕЛІГІЇ ТА ПОЛІТИКИ

В роботі розглянуто суть, особливості, принципи та методи взаємовпливу релігії та політики в контексті політичних процесів. Залежність релігії від політичних умов у суспільстві, місце і роль релігії в демократичних та тоталітарних політичних системах.

Історичний досвід свідчить про те, що релігія історично не є ізольованою від політичного життя. Вона в цілому втягнена у невідворотний плин змін, спричинених соціальним, науковим і культурним прогресом людства. Величезні зрушення захоплюють з собою і релігію, виводять її з традиційного стану зосередженості на індивідуально-особистісному та надприродному, змушують взаємодіяти з різними структурами суспільного життя, серед яких знаходиться і політика.

Більшість політичних рухів, в країнах розвинутої демократії, відбувається нині в нерелігійній, виключно політичній формі, яка відповідає розвинутому стану суспільства. Ці рухи в демократичних суспільствах практично відмовились від релігійної форми втілення і зупинились на світській, науковій формі, більш адекватній існуючому станові речей та складу мислення. В окремих мусульманських країнах Сходу, де такий процес не спостерігається, має місце визначальний вплив релігійної доктрини на зміст і форми політичного життя. В інших же країнах, де діє означена вище закономірність у чистому вигляді, можна твердити про взаємодію політики і релігії як автономних утворень. Під взаємодією розуміємо не тільки зв'язок двох одночасних дій або систем, що перебувають у стані одночасної сполученості, а й перехід до нового рівня.

Проблема взаємодії аналізованих інститутів вимагає попереднього розгляду питання про їх співвідношення. За всієї багатоманітності поглядів на цю проблему все їх розмаїття групується, як вважає професор М. Ф. Рибачук, навколо трьох смислових центрів [1, с. 112]. Перша точка зору полягає в тому, що релігія і політика — речі цілком різні, абсолютно не зіставні. Це два різних світи, що не повинні перетинатися. Прибічники цього погляду (зустрічаються найчастіше серед теологів) стверджують принципову відмінність між релігією та ідеологією (політичною), яка обов'язково пов'язана з практичною діяльністю. Вони заперечують будь-яке зближення розглядуваних понять, вбачаючи причину цього в тому, що, наприклад, православ'ям надто зловживали в Російській імперії для відстоювання вузькогрупових соціально-економічних цілей. З іншого боку, християнство неодноразово згуртувало народ для відбиття ворожої навали, для подолання внутрішніх криз. Одержавлене православ'я тим самим включалося до кола політично значущих явищ і в масовій свідомості сприймалося як політична ідеологія. Проте в очах частини людей перекреслювалась його претензія на абсолютну істину, на надполітичний статус. Усвідомлене таким чином православне християнство ставало політично утилітарним явищем. Сказане, як модель, стосується не лише християнства, а й інших релігій.

Друга точка зору полягає в прямому отождоженні політики і релігії. Особливо яскраво втілюється вона в теократичних державах. Не так виразно, проте дещо по-іншому, вона унаочнилася в марксизмі-ленінізмі, особливо сталінського зразка. Так, у К. Маркса критика теології перетворювалась на критику політики, критика релігії пов'язувалась з критикою тих політичних порядків, які вона освячує й захищає, внаслідок цього служителі церкви в СРСР розглядалися

як політичні супротивники (нагляд за ними вели державно-політичні спецслужби), а анти-релігійна боротьба набувала відверто політичного характеру.

Не будучи зовні схожим на марксизм Н. Макіавеллі виходить з тих самих засад, ведучи мову про практичне зрощування державно-політичного насильства з релігією. Зокрема, він твердив: «характер людей непостійний, і якщо повернути їх на свою віру легко, то втримати у ній важко. Тому слід бути готовим до того, щоб, коли вона у народі вичерпається, змусити повірити його силою». І продовжував: «всі озброєні пророки перемагали, а всі беззбройні гинули» [2, с. 18].

Третя точка зору. Уважне вивчення історії цивілізації підводить до висновку, що не відповідає дійсності ні протиставлення, ні ототожнення політики і релігії. Найкоректнішим є твердження саме про взаємовплив релігій з політикою на кількох рівнях: духовних явищ, інституцій, окремих людей. Необхідно також відрізнити у політичній сфері роль релігії як світогляду від ролі церкви (або мусульманської спільноти) як соціального інституту. Слід брати до уваги, що співвідносяться не просто два певних соціальних явища, адже для великої кількості людей вони співвідносяться як світ земний та світ небесний, до того ж перший не замкнений у собі, а спрямований на трансцендентне.

Виходячи з цього, невірно абсолютно протиставляти «людське» і «божественне», «долішне» і «небесне», «мирське» і «релігійне», вони чимало у чому злиті. Якби ж політика і релігія були абсолютно різноприродні, то жодної взаємодії не відбулося б, оскільки принципово несуміжні речі не взаємодіють. Проте в дійсності між ними не просто існують численні зв'язки, вони обидві утворюють особливі симбіотичні форми, які виникають внаслідок їх взаємного тяжіння, шляхом утворення спільних або ж перехідних між політикою і релігією форм.

Історичними прикладами таких симбіотичних форм можуть виступати християнський соціалізм С. М. Булгакова [3, с. 89.] або ж ісламський соціалізм (поширений у мусульманських країнах протягом 60–70-х рр. минулого століття). Прикладом можуть слугувати релігійні вчення та рухи, що набули відверто політичного характеру, як от, «теологія визволення» у Південній Америці, пік впливовості якої припадає на 70-ті — початок 80-х років ХХ ст. Ще ближче у часі до нас стоїть створена в Іспанії в 1984 р. права організація — Іспанський католицький рух, члени якого проголошували своєю метою захоплення влади в країні для облаштування тут «соціального царства Ісуса Христа».

Отже, є, здавалося б, серйозні підстави за вимогами соціальної логіки жорстко відділити політику від релігії. Тим більше, що ідеали демократії пов'язані з відокремленням питань політики і релігії. А чисто клерикальна позиція в християнстві, ісламі, іудаїзмі пов'язана з нетерпимістю щодо самої можливості відокремлення мирських проблем від релігійних.

Хоча чимало дослідників, серед яких, зокрема Калінічева З. В., Мітрохіна Л. М., вважають цей поділ бажаним, можливим, він розглядається лише в теоретичній або навчальній політології [4, с. 245]. Однак, у практичному житті неможливо до кінця реалізувати відокремлення всіх політичних питань від релігійних, доки існують самі політика й релігія. Релігія надто вже залежить від політичних умов у суспільстві — згадаймо принагідно підлеглість православ'я самодержавній владі у Візантії або Російській імперії, роль політичних факторів у підготовці Берестейської унії 1596 р. або у примусовій ліквідації УГКЦ у 1946 р. Релігійне життя надто залежить від найменших змін у політичних процесах.

На думку російського вченого М. П. Мчедлова, «релігія завжди почувалася найліпше у демократичних країнах», натомість тоталітарні політичні системи застосовують до релігії певне коло обмежень, не бажаючи ділитися повнотою впливу на маси ні з ким. Проте політика, успіх політичних дій влади або ж опозиції чимало залежать від позиції щодо них з боку релігійних кіл і мас віруючих.

У монографії М. П. Мчедлова визначено 4 головних канали взаємодії політики й релігії. Загалом можна погодитись стосовно головних каналів взаємодії об'єктів нашого аналізу за умови їх уточнення і розширення:

1. Релігія діє як світогляд, як ідеологічна система на систему власне політичну, на рівні свідомості, концепцій, соціальних вчень, чим забезпечується як найглибше її проникнення до сфери політичного життя.
2. Дії апарату церкви, керівників релігійних організацій, тобто клерикальне втручання.
3. Релігію використовують правлячі в державі кола з метою надати масовим соціально-політичним рухам потрібного можновладцям характеру.
4. Самі віруючі звертаються до релігії для обґрунтування своїх прагнень і дій [5, с. 9–17].

Переважною сферою релігії щодо політики є політична свідомість. Остання як форма усвідомлення (внутрішнього освоєння) групових потреб, інтересів та засобів їх задоволення спонукає до дії у відповідному напрямі, до пошуку необхідної для цього організації. Саме релігія дає змогу спертися на найвищий для людини авторитет — Бога, надає відповідного смислу та виправдання людським діям. Людські цінності немовби приєднуються до ієрархії цінностей ви-

щого порядку, набуваючи тим самим високого значення. Внаслідок такого синтезування ідей конкретні віруючі дуже часто щиро вірять, що їхні політичні переконання випливають з їхньої релігійної віри або ж безпосередньо з текстів священних книг — Біблії, Корану, Тори тощо. Вплив релігії на рівні свідомості має передусім подвійний смисл: а) когнітивний (пізнавальний, інформаційний, пояснюючий); б) диспозиційний (установки). Вплив релігії відбивається на умонастроях віруючого, на його психології, прагненнях, світорозумінні, а через них — на його соціальній поведінці й політичних вчинках.

Отже, в контексті політичних процесів повне розмежування політики і релігії нездійсненне, а в ряді випадків (пов'язаних з консолідацією народу для внутрішньо або зовнішньо-політичних завдань) небажане.

Список використаних джерел

1. Рибачук М. Ф. Релігія і політика / М. Ф. Рибачук, М. І. Корюшко — К. : Наук. думка, 1998. — 279 с.
2. Макиавелли Н. Государь / Н. Макиавелли — М. : Иностранная литература, 1990. — 214 с.
3. Селезнева Е. М. Христианский социализм С. Н. Булгакова // Социально-политический журнал / Е. М. Селезнева — 1995. — №2. — С. 80–92.
4. Калининчева З. В. Политика и религия / З. В. Калининчева. — Ленинград, 1984. — 456 с.
5. Мчедлов М. П. Политика и религия / М. П. Мчедлов. — М.: Сов. Россия, 1987. — 254 с.

УДК 38.015.3

С. І. Цимбалюк

*РІ Дубенська філія Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна» (Рівне)*

СОЦІОЛІЧНО-МОДЕРНІЗАЦІЙНІ І ФІЛОСОФСЬКІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ

Вагомий вплив на сучасну практику соціальної роботи у багатьох країнах справив постмодернізм — міждисциплінарний інтелектуальний рух, що, сформувавшись у 50-ті роки ХХ ст., запропонував новий ракурс бачення, набір концептуальних підходів до соціокультурної реальності.

На відміну від позитивізму, який прагнув обґрунтувати системну єдність соціального світу, теоретики постмодернізму вважають, що особливостями сучасного світу є несхожість, розмаїття і саме це слід досліджувати. Особливостями постмодернізму є його еkleктизм (поєднання різнорідних, органічно несумісних елементів), обстоювання рівноправності різних уподобань, стилів мислення, множинність стандартів, толерантність у царині мистецьких смаків і поведінки, заперечення поділу на «високу» та «низьку» культуру тощо. Представники постмодернізму обстоюють автономізацію культурної сфери від економічної та ідеологічної, кожна з яких, за їх аргументами, підпорядковується власній логіці розвитку, притаманним саме її середовищу нормам, самодетермінується.

Ознаки плюралізму простежуються у розгортанні нового світу прагнень, цінностей, нових форм соціальної організації та поведінки, передусім у сферах споживання, дозвілля, приватного життя, в утвердженні ідеї рівності різних культур і дискурсів (сукупності висловлювань, що стосуються певної проблематики, розглядаються у зв'язку з нею), відході від одновимірної, універсальної системи ідентифікації, що ґрунтується на раціонально свідомій організації людської життєдіяльності. Для теоретичних положень постмодернізму характерна зміна сенсових орієнтирів, способу формування соціального мислення, вихідних принципів тлумачення соціуму.

У постмодерному контексті філософія соціальної роботи постає як система філософських ідей про стражденну людину та її життєвий світ. А культура постмодернізму відрізняється від природно-наукової культури визнанням унікальності кожного людського життя, неповторності життєвих подій, множинність істин.

Певний вплив на зміст соціальної роботи справила філософська концепція деконструкцій суспільства — стратегія постструктуралістського критицизму, яка передбачає певну деструкцію (порушення структури) і реконструкцію (докорінну перебудову) феномену з метою його спростування. Безперечно, кожна людина потребує певного структурування в житті, адже структура забезпечує необхідні для неї відносно незмінні орієнтири.

Філософські цінності соціальної роботи — своєрідна система, світоглядний концепт професійної субкультури, в якій реалізуються переконання і відносини, ідеали і прагнення, норми і практичні принципи взаємодії, етичні правила і професійні цінності.

У соціальній роботі розрізняють такі цінності:

1) цінності-цілі, тобто метарівневі цінності, які фігурують у контексті глобалізованих цілей і завдань як певні ідеали, що реалізуються у мультикультурному просторі;

2) цінності-засоби, тобто фахові вимоги до взаємодії соціального працівника і клієнта, корпоративні принципи і норми взаємодії між соціальними працівниками й соціальними службами. їх ще називають професійними (етичними) цінностями [1, с. 13].

Своєю всеосяжністю, універсальністю, зорієнтованістю на нетлінне, високе, благородне метацінності є важливою передумовою повновартісного функціонування соціальної роботи.

Основою основ усієї роботи щодо соціального захисту і підтримки є цінність людського життя, відповідно до якої право на життя — це невід'ємне й абсолютне право кожної людини [2, с. 201].

Усі люди народжуються вільними і мають рівні права на свободу. Кожна людина наділена свободою волі, правом на вільний вибір, на відповідний своїм уявленням спосіб життя. Незрівнянною цінністю є мир. У філософському розумінні він означає не лише відсутність війн чи організованих конфліктів. Забезпечення миру пов'язане з досягненням гармонії з собою, іншими людьми і навколишнім середовищем. Безумовно, в будь-якому суспільстві конфлікти неминучі, однак важливо, якими методами їх розв'язують. Соціальна робота спрямована на врегулювання їх еволюційним, мирним, ненасильницьким шляхом. Основою такого підходу є посередництво і примирення, послідовність, повага, розуміння і знання. Мирний розвиток є незамінною цивілізованою цінністю всіх людей, які прагнуть до миру і соціальної справедливості [3, с. 35].

Значущою цінністю соціальної роботи є принцип рівності, який обстоєє однаково для всіх права (рівноправність), потреби, можливості, передбачає повагу до гідності кожної людини. Цей принцип тісно переплетений з принципом недискримінації, який заперечує будь-які обмеження прав людей за їх расовою, національною, політичною належністю чи статевою ознакою. Перелік ознак дискримінації постійно розширюється, що спричинено змінами, які відбуваються у світі, національними традиціями, релігійними нормами тощо.

Для соціальних працівників важливі не проповідницька діяльність і пропаганда певних ідей, а допомога у створенні умов для самореалізації особи. Людина має бути для нього цікавою в її цілісності, єдності біологічних, психологічних і соціальних якостей. Погляд на неї як на біопсихосоціальний феномен має бути одним із визначальних принципів соціальної роботи.

Непересічною цінністю у соціальній роботі є справедливість, яка передбачає повагу до гідності людини, безпеку і недоторканність особи, однакове, рівноправне і недискримінаційне ставлення до всіх членів суспільства, крім випадків, які дають підстави для диференційованого підходу [4, с. 27].

Справедливість, маючи правові, судові, соціальні й економічні аспекти, є гарантією прав і свобод людини. Навіть будучи винним, кожен громадянин має право на справедливий судовий розгляд, гуманне ставлення, виправлення і соціальне перевиховання.

Особливе значення має солідарність під час стихійних лих, а також у ситуаціях, обумовлених злиднями, соціальною несправедливістю і потураннями. Вона спонукає до активної допомоги вразливим групам населення і жертвам порушень прав людини.

Практичним аспектом солідарності є соціальна відповідальність, яка передбачає допомогу нужденним, захист їхніх інтересів, опікування ними. Належне здійснення соціальної роботи неможливе без визнання такої соціоекономічної цінності, як соціальна справедливість, яка налаштовує на неупереджене задоволення необхідних потреб людини, вмотивований розподіл матеріальних ресурсів, вільний доступ до послуг системи охорони здоров'я, освіти, створення рівних можливостей, соціальний захист і забезпеченість [5, с. 10].

Соціальна справедливість означає створення для всіх людей реальних можливостей для вияву їхніх інтелектуальних творчих сил. Єдиної моделі втілення цього ідеалу не існує, а тому неможливе однозначне тлумачення соціальної роботи як засобу його реалізації.

Список використаних джерел

1. Сутність та зміст соціальної роботи // Нова парадигма. / В. П. Бех — Запоріжжя, 2002. — Вип. 24. — С. 143–149.
2. Основи наукових досліджень: Підручник для студ. екон. спец. вузів. / М. Г. Білуха — К.: Вища школа., 1997. — 271 с.
3. Анкетный опрос или общение социолога с респондентами. / И. А. Бутенко — М.: Владос, 1999. — 402 с.
4. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна [Текст] : Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи // Зб. наук. праць. № 652 2005. — Вип. 17 Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна; редкол. В. С. Бакіров (відп. ред.) [та ін.]. — Харків, 2005. — 215 с.
5. Социометрические методы в социально-психологических исследованиях. / И. П. Волков — СПб: СПбУ, 2004. — 128 с.

СОЦІАЛЬНО-ГРОМАДЯНСЬКА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ, РЕГІОНАЛІЗМ ТА НАЦІОТВОРЕННЯ В ПЕРСПЕКТИВАХ ДЕРЖАВНОСТІ

Якщо провести соціально-історичний екскурс спроб державотворення в Україні, то ми станемо свідками парадоксального явища — досить часто українська нація мала реальні можливості створити незалежну державу з усіма супутніми їй атрибутами. І щоразу неначе підкоряючись чийсь злій волі, ці можливості втрачалися. Але чи була тут присутньою саме ця зла і особливо чужа воля? Приналежність до тієї чи іншої соціальної групи в житті будь-якої нації відіграє велику роль. Однак в українському суспільстві саме класова принадлежність стала домінуючим явищем, що повсякчас перешкоджало процесу державотворення.

У зв'язку з цим стає зримим домінування в українському суспільстві фактору суспільної корпоративної стратифікації, який негативно супроводжував усі державотворчі справи українців. Різні соціальні верстви українського суспільства на протязі багатьох століть у своїх прагненнях та діяльності орієнтувалися на ті чи інші іноземні держави і фактично ідентифікуючи свої вузькокорпоративні чи регіональні інтереси з політикою зовнішніх покровителів.

У свою чергу, іноземні держави, використовуючи класові антагонізми та прагнення різних верств українського суспільства до привілейованого положення, виставляли себе захисниками їхніх інтересів і тим самим руйнували або ослаблювали соціальний союз українців у боротьбі за національне визволення. Подібна традиція класової наднаціональної корпоративності призвела до того, що носіями державницьких ідей в різні часи української історії виступають різні соціальні верстви, які водночас перебували у політичній, релігійній, соціальній боротьбі з іншими класами України. Результати цього відомі, однак, помилкою було б вважати, що саме відсутність національної еліти як такої є головною причиною невдач державотворення.

З елітою України не щастило. Політична еліта, яка у порівнянні з іншими елітними групами завжди має найбільше можливостей для суспільного впливу, на протязі історії або ставала жертвою знищення (або самовинищення), або швидко зденаціоналізувалася, ставлячи майнові, верстові, вузькокланові інтереси вище за національні. Вона прагнула (і, в основному, прагне й нині), до отримання можливостей здобуття суспільно привілейованого становища і збереження обрядово-ритуальних традицій, що сприяли б цьому. Українські вчені Р. Роздольський і І. Лисяк-Рудницький вважали критерієм «історичних націй» (тобто тих, хто здатний до утворення і збереження стабільної держави), наявність вищих соціальних верств, які виступають носієм політичної свідомості і високої духовної культури. Сучасні етнополітичні дослідження встановили, що в процесі націо- та державотворення відбувається своєрідна «ротація» еліти, зміна елітарних груп, які відіграють провідну суспільно-політичну роль. На зміну антинаціональним або денационалізованим угрупованням приходять нові, які творять і підтримують культурне та інтелектуальне життя нації. Еліти в процесі історичного розвитку можуть ставати більш або менш активними і виділятися з будь-яких класів і страт суспільства, а не лише з верхніх його верств.

Суспільно-корисна еліта, що має рекрутувати до своїх лав представників усіх станів українства, постає перш за все, і як творець духовних цінностей і як виразник загальносуспільних національних інтересів. Її життя та суспільно-політична діяльність має не орієнтуватися на емансипацію якогось певного стану українського суспільства, а на народ в цілому, єдність якого повинна бути скріплена державно-політичним утворенням, яке б уособлювало інтереси усіх верств і спонукало б їх до співробітництва в ім'я загального блага.

Еліта є перш за все духовним чинником, що добровільно бере на себе тягар відповідальності за просвітництво, добробут та моральність народу. Її основним завданням є формування громадянської свідомості населення. З тим, щоб кожен первинно усвідомлював себе приналежним перш за все до національно-політичної спільноти, а не до певного класу. Неможливо сформувати національну і патріотичну ідею як-небудь «згори», у вузькому колі обраних «вершків суспільства», а потім пропагувати її, подаючи у привабливій обгортці масам.

Звичайно, можна, впливаючи на інстинкти, чи утворюючи стан емоційної невірності або невротичної збудженості, тимчасово викликати ситуацію національної пасіонарності, що деякий час об'єднувала б людей навколо певної ідеї. Але навіть з медичної точки зору відомо, що стан екстатичної піднесеності, викликаний певним стимулятором, вичерпує захисні властивості психіки та організму і обов'язковим наслідком його є апатія. Тому не слід намагатися пояснювати принцип такої інертності у відсутності національної ідеї, яка начебто може мобілізувати до масштабних звершень та врешті-решт об'єднати націю.

Будь-яка нав'язана ідея, яка не зачіпає особистих, повсякденних та і просто обивательських інтересів людини, обов'язково перетворюється на ідеологічний штамп, утвердити який в масах можливо або насиллям, або тотальною пропагандою, що ми не раз спостерігали і у вітчизняній, і в зарубіжній історії. Але навіть у випадку перемоги подібних діянь, ідея, перетворена на *ідеологію*, ніколи глибоко не проникне у мислення та свідомість людини. Вона консервується, перетворюється на певний обряд, ритуал, якому віддають данину, але який існує десь поряд зі сферою повсякденного життя, фактично не зачіпаючи його. Аналіз історичного розвитку дозволяє встановити, що завжди основним національно консолідуючим фактором була єдність соціальних, політичних, економічних цілей представників різних регіонів та класів України.

Фактори територіальні, психоемоційні, мовні, релігійні постають в якості важливих, але вторинних у порівнянні з єдністю соціально-політичних цінностей. Етноси, які створили національну державність, досягли це в ситуації поєднання родового співтовариства та політико-правової єдності. Нація у такому випадку постає в якості народу держави, як носій наднаціонального державного суверенітету. Замість нації як родового зв'язку та дополітичної єдності вона перетворюється на націю громадян, яка конститутивна для політичного громадського співтовариства. На відміну від етносу, нація об'єднує людей як певна соціокультурна та політична спільність, яка хоча і пов'язана, але не завжди і не обов'язково, з певним етносом. Якщо до етнічної культури люди залучаються колективно, по факту народження, то включення до національних, культурних та політичних надбань вимагає особистісної дії. Нація протистоїть кровно-родовій та регіональній структуризації людей, їхньому існуванню на общинно-племенному рівні та неіндивідуальному міфологізованому мисленню.

Нація, як політична та громадянська спільнота набуває своєї ідентичності не в етнічно-культурній подібності, але в практиці громадян, незалежно від їхньої класової приналежності. Тим самим носієм державного суверенітету стає кожна людина, а не лише якась соціальна верства. Людина як громадянин, усвідомлює власну самоцінність та цінність своєї держави завдяки можливості особистої самореалізації, яку надає таким чином об'єднане суспільство. Нація, як більш вищий щабель існування етносу, змінює форму мислення людей з міфологічної на політичну. Націоналізм в такому разі навпаки свідчить про своєрідну «хворобу зросту», про певну політичну та державну незрілість нації, або тих, хто вважає себе національною елітою.

Українська суспільно-духовна та політична культура може і повинна стати акумулюючим явищем для усього народу України, його національною ідеєю, що об'єднала б насправді, а не формально різні верстви та національні групи суспільства, сформувала б істинний, а не «шароварний» патріотизм. Це може бути досягнуто за умови, що в основу суспільного розвитку буде покладена перш за все особистісна, а не етнічна ідентифікація людини. Віднесення до української нації повинно відбуватися не за кровно-етнічною ознакою, а за єдністю духовно-моральних цінностей та визнання сформованих громадянським суспільством правової системи та політичної культури.

Початком такого підходу є розуміння того, що Вітчизна — це перш за все духовні блага та цінності, а не лише факт тієї чи іншої етнічної приналежності. У зв'язку з цим важливим чинником є перетворення людини з підданого певного державного устрою на реального учасника політичного співтовариства. Світова демократія розглядає громадянську соціально-політичну ідентичність в якості основного націо- та державотворчого фактору. Єдність нації можлива лише у громадянському суспільстві, що керується демократичними принципами. Громадянська демократія виступає за залучення до повсякденної політичної діяльності більшості населення, охоплення його сферою політичного просвітництва [1, с. 89].

Нація розглядається перш за все як політична спільнота, об'єднана спільними політичними цінностями, нормами та культурою. Збереженням національної єдності згідно принципів громадянського демократичного суспільства є поєднання у державній політиці цінностей свободи, справедливості, солідарності. Згідно концепції демократії, нація, як політичне ціле остаточно формується лише при умові ефективного функціонування демократії, оскільки саме вона у всіх своїх різновидах (як політичних так і виробничих) є необхідною основою створення і розвитку громадянського суспільства, формування в ньому широкої системи соціально-політичних взаємозв'язків, що цементують національну єдність.

Список використаних джерел

1. Habermas J. Legitimationsprobleme im Spatkapitalismus. — Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1973. — 195 s.

**ПОЛЬСЬКО-РУСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ЗГОДА»:
ЧЕРГОВА СПРОБА МІЖНАЦІОНАЛЬНОГО КОМПРОМІСУ**

У роботі досліджено передумови виникнення в міжвоєнній Польщі Польсько-руської організації «Згода», проаналізовано її стратегію й тактику. Водночас, визначено кадрову структуру організації, з'ясовано обстоювані нею варіанти врегулювання найзлободенніших для українців проблем у Другій Речі Посполитій, встановлено причини її поразки.

Знаковою подією міжвоєнного періоду стало утворення у Другій Речі Посполитій Польсько-руської організації «Згода» (ПРОЗ). За окремими джерелами вона називалася Червінсько-Руська Організація «Згода» [6, с. 2]. Її кадри, як і у випадку з Польсько-Української унії (ПУУ) [1, с. 116], формувалися як з числа українців, так і поляків [3, арк. 1]. Цей факт є додатковим аргументом на користь правомірності постановки питання стосовно функціонування угодовства в його індивідуальному вимірі. Проте не менш важливою в контексті досліджуваної проблеми є констатація цілей, що визначалися програмою ПРОЗ. Серед головних її завдань та пріоритетів — «...стремінне до порозуміння поміж двома націями на підставі державності польської [3, арк. 2]».

Програма цієї організації проголосила своєю метою сприяти здобуттю рівноправ'я української мови нарівні з державною у Львівському, Тернопільському, Станіславському та Краківському воєводствах, залученню лояльних до Польської республіки українців до державної служби, створенню в Кракові чи Станіславі українського університету, розбудови національної середньої та професійної освіти. Як і інші угодовські партії та організації, ПРОЗ виступала на захист економічних інтересів українців (питання земельної реформи, фінансування кооперативів тощо) [3, арк. 1–2].

Важливо, що ця політична інституція позиціонувала себе противником асиміляції українців. Водночас деякі постулати цієї структури відрізняли її від більшості конформістських сил. Зокрема, вона ставила за мету сприяти поверненню в Польщу політичних емігрантів (ідея, яку в 1920-х сповідувала Українська народна партія) [3, арк. 1–2]. Головна ж відмінність програми й діяльності ПРОЗ полягала в тому, що вона була чи не єдиною партією угодовців, яка оминула проблему православ'я в Польщі. Не можна ігнорувати й іншим аспектом, який стосується особливості інституційної будови цієї організації: ПРОЗ єдина з угодовських партій чи інституцій, членами яких були українці, місце знаходження керівництва якої розташовувалося в Кракові [3, арк. 1].

На наш погляд, ПРОЗ стала однією з найбільш лояльних щодо Другої Речі Посполитої політичних сил початку 1930-х рр. Конструкція відданості організації (що виписана в її інструкції [3, арк. 2]) вибудовувалася на кредо Ю. Пілсудського про пріоритет держави над будь-якими інтересами громадян незалежно від національності. В риторичі агітаторів та активістів ПРОЗ чільне місце посіли твердження про братерство українців і поляків, їх спільну вітчизну та слов'янську єдність [3, арк. 4].

Відкритий лоялізм ПРОЗ визначив її ставлення до інших партій. Вона заявила про готовність співпрацювати з партійно-політичними силами поляків. Що ж до українських національних партій, то критерієм взаємин обрано конструктивну полеміку з ними, яка мала стати містком для сприйняття останніми параметрів польсько-українського порозуміння. Натомість ворожими ПРОЗ силами трактувалися Сельроб і Українська партія праці. Ставлення щодо них було відверто негативним як і до комуністів [3, арк. 2].

Персональний склад головної управи ПРОЗ (Р. Богдані — президент, К. Брошнер, Е. Маковський, М. Бельський, А. Поппель, А. Балицький, О. Буйвід [3, арк. 14]) засвідчує: вона формувалася винятково з поляків. Припускаємо, що це стало причиною непорозумінь у лоні організації. Так, наприклад, 10 травня 1931 р. на з'їзді, що відбувся в Кракові, Є. Заліпський спровокував дискусію щодо назви ПРОЗ (йшлося про заміну в ній слова «руська» на «українська»). Проте його позиція не знайшла підтримки керівників цієї партійної сили [3, арк. 6].

Аналіз діяльності ПРОЗ дає підстави стверджувати, що вона не користувалася особливою підтримкою серед українського загалу. Найбільше симпатиків організація здобула в Станіславському воєводстві (власне в Турчанському повіті). На Тернопільщині її членами стало кілька сотень українців [3, арк. 5–6]. За твердженнями активістів ПРОЗ, вже станом на весну 1931 р. у Львівському воєводстві визначилася така закономірність: вона здобула підтримку в приблизно 20-ти повітах, де чисельно домінували українці; тим часом у тих з них, де переважили поляки, організація не спромоглася здобути симпатій тамтешнього населення [3, арк. 6].

Політична активність ПРОЗ виявилась не настільки масштабною, як, скажімо Української народної партії та Волинського українського об'єднання на Волині, чи Української народної обнови й Українського католицького союзу у Галичині. Вже в 1932 р. організація зазнала внутрішньої кризи, що засвідчила різка критика дій її керівництва на з'їзді, котрий відбувся в Кракові [4, арк. 16].

Занепад і без того незначного авторитету ПРОЗ зумовлювався як відсутністю партійного видання, що мало б стати рупором її ідей, так і підтримки влади, про що публічно висловлювалися активісти організації [5, арк. 6]. Каменем спотикання стала й відсутність фінансових ресурсів для реалізації сповідуваних нею цілей. Траплялися випадки, коли керівники місцевих осередків використовували партійні кошти не за призначенням [4, арк. 18]. Не можна оминати увагою і того, що в час, коли відбувалася переструктурування угодівських політичних сил, ПРОЗ стала мішенню критики й боротьби з нею як ліберально-демократичних, так і радикальних українських сил [3, арк. 6]. 1933 р. став для неї фатальним: ПРОЗ припинила своє існування.

Попри те, сам факт утворення та функціонування ПРОЗ у першій половині 1930-х рр. — яскравий приклад дієвості західноукраїнського угодівства як суспільно-політичного явища у Західній Україні в 1919–1939 рр.

Список використаних джерел

1. Гон М. М. Польсько-Українська унія: модель індивідуального угодівства // Проблеми українського державотворення: історія і сучасність / М. М. Гон, О. П. Постельжук. Голов. ред. М. Ю. Костиця. — У 2-х тт. — Т.І. — Житомир: М. Косенко, 2007. — 320 с.: іл. — (Науковий збірник «Велика Волинь». Праці Житомирського науково-краєзнавчого товариства дослідників Волині. — Вип. 35). — С. 112–116.
2. Держархів Тернопільської обл. Ф. 231 Тернопольское воеводское управление. 1921–1939 гг., оп. 1. Д. 1383. Инструкции и программы кружка польско-украинского союза «Згода» и информация Краковского воеводства о деятельности этого союза. 05.08.1930 — 30.12.1930 гг., 7 л.
3. Держархів Тернопільської обл. Ф. 231 Тернопольское воеводское управление. 1921–1939 гг., оп. 1. Д. 1384. Программа националистического польско-украинского общества «Згода», его инструкция, протокол и информация министерства внутренних дел об организации этого общества. 05.08.1931– 27.05.1931 гг., 14 л.
4. Держархів Тернопільської обл. Ф. 231 Тернопольское воеводское управление. 1921–1939 гг., оп. 1. Д. 1917. Информации о отчеты Краковского воеводского управления о деятельности польско-украинского объединения «Згода». 08.01.1932– 17.09.1932 гг., 44 л.
5. Держархів Тернопільської обл. Ф. 231 Тернопольское воеводское управление. 1921–1939 гг., оп. 1. Д. 2075. Донесения поветовых староств и отчеты руководителей польско-украинского объединения «Згода» о деятельности этого объединения. 03.06.1933 — 24.07.1933 гг., 22 л.
6. Ще одна хруніада // Нове Життя. — 1929, 22 лютого, № 9. — С. 2.

УДК: 94: 339.984(477.8) «1919/1939»

П. С. Долганов

*Рівненський інститут слов'янознавства
Київського славистичного університету (Рівне)*

УКРАЇНСЬКИЙ «ПОХІД НА МІСТО» В КОНТЕКСТІ МІЖНАЦІОНАЛЬНИХ ВЗАЄМИН НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (1930-ТІ РОКИ)

У роботі висвітлено боротьбу українців із представниками польської та єврейської націй за зміну етнодемографічної структури міст на західноукраїнських землях. Охарактеризовано практичні ініціативи українських політичних партій та громадських організацій спрямовані на реалізацію урбаністичних завдань автохтонів Західної України.

Після інкорпорації західноукраїнських земель (ЗУЗ) Польщею, прагнення українців до самоізоляції внаслідок популярності в їхньому середовищі автаркійних ідей призводить до того, що в ідеології їх економічного націоналізму проголошується курс на відмежування від інших націй та побудову своєї держави в державі у сфері економічних відносин. Відповідна стратегія мала за мету підготувати українську націю до наступного етапу визвольних змагань шляхом її економічного посилення. Одним із елементів її реалізації став рух за соціальну емансипацію нації методом економічної інтеграції її представників у міста, що, певною мірою, призвело до загострення українсько-польської конфронтації в сфері соціально-економічних

відносин. У зв'язку з цим, ставимо за мету висвітлення впливу урбаністичних ініціатив українців на коригування їхніх взаємин з поляками в економічній сфері.

Завдання підкорення міст українцями сповідували більшість національних політичних партій, проте його реалізацією займалися переважно приватні підприємці, консолідовані в рамках Союзу українських купців і промисловців (СУКіП) [5, с. 4]. Українсько-польське протистояння на ґрунті боротьби за міста тісно переплітається з антиєврейськими ініціативами обох націй. Тенденція до підкорення міст виникла в українському середовищі частково внаслідок наслідування ініціатив польських праворадикалів. Останні ще на початку 20-х рр. ХХ ст. виступили з ініціативою підкорення західноукраїнських міст польськими підприємцями і витіснення з них єврейських [6, с. 206]. Враховуючи фокусування поляками уваги на боротьбі з єврейським бізнесом, українці змогли у першій половині 1930-х рр. частково використати їхні перемоги над євреями і зайняти щойно утворені соціальні ніші [5, с. 4]. Міністерство внутрішніх справ Польщі у 1935 р. констатувало, що при цьому українці намагаються унезалежнитися від будь-яких економічних впливів держави і стоять на ґрунті національного економічного сепаратизму [10, арк. 20 зв. — 21]. Також українські підприємці в рамках політики економічної самоізоляції, користувалися кредитами майже виключно національних установ [10, арк. 20–21]. У постачанні ж товарами власних крамниць члени СУКіП, не маючи своєї розгалуженої мережі гуртовень у містах, користувалися послугами кооперативної мережі «Народна торгівля» [11, арк. 18]. На ринку праці українські торговці і підприємці майже завжди користувалися послугами представників своєї нації [12, арк. 25].

У зв'язку з цим, у другій половині 30-х рр. ХХ ст. поляки закликали перешкодити економічній діяльності українців у містах [5, с. 4]. Саме в цей період відбувається суттєве загострення українсько-польських взаємин на ґрунті урбанізаційних ініціатив обох сторін.

Факт радикалізації взаємин між українськими підприємцями і польським населенням у західноукраїнських містах у другій половині 1930-х рр. констатували сучасники. Вони стверджували, що українські купці не раз потерпали від поляків, які зривали вивіски на їхніх магазинах та вибивали в них вікна [6, с. 51; 2, арк. 18]. Відповідні факти мали місце у 1938 р. на теренах Тернопільського воєводства [13, арк. 6–10]. Також серед поляків поширеною була практика бойкоту українського бізнесу і відмова здавати приміщення в оренду українським підприємцям. Відповідні факти мали місце, зокрема, у 1939 р. у м. Самбір [6, с. 204, 216]. «Строніцтво народове» постійно закликала польських ремісників, торговців і підприємців не приймати на роботу українців і не співпрацювати з українськими підприємцями [8, с. 36–37].

Останнім, які були прихильниками легальних засобів реалізації ідей економічного націоналізму, важко давалася мирна конкуренція з польським бізнесом, який податковими пільгами підтримувала держава [6, с. 206]. Все ж у поодиноких випадках їм вдавалося потіснити поляків, як у одному з районів м. Станіславів у 1937 р. [14, арк. 6]. На території м. Тернопіль, яке, за словами члена УСДП А. Чернецького було найбільш українським серед усіх великих східногалицьких міст, високий рівень економічної солідарності національної меншини навіть змусив польських підприємців до маскуванню власних підприємств під українські задля отримання прибутку [1, с. 74; 15, с. 99]. Проте в переважній більшості випадків у великих містах Галичини до маскуванню національності вдавалися саме українські, а не польські підприємці. Це зумовлювалося тим, що така мімікрія була чи не єдиним засобом вижити у польському середовищі [6, с. 191–193].

Українським купцям подекуди доводилося не тільки долати конкуренцію з польським бізнесом, але і відкритий тиск уряду. Зокрема, влада заборонила СУКіП поширювати свою діяльність на територію Волині [4, с. 170]. У цьому регіоні українські торговці, які нелегально підтримували зв'язок із СУКіП, постійно зазнавали утисків з боку поліції [3, арк. 5]. Припускаємо, внаслідок таких дій уряду боротьба за міста українцями так і не набрала у Волинському воєводстві серйозних масштабів. Про це свідчить те, що фактів українсько-польського протистояння на ґрунті конкуренції за міські анклавні Волині майже не спостерігалось.

Уряд також намагався загальмувати розвиток українського підприємництва в Галичині. У 1935 р. прийнято закон, який розширив перелік вимог, які необхідно було виконати підприємцям для отримання ліцензії. Українські торговці вбачали в ньому серйозну загрозу для себе, хоча випадки активного використання відповідного закону для наступу на позиції українського бізнесу у містах невідомі [7, с. 3]. Також з'являлися пропозиції зупинити економічну інтеграцію українців у міста шляхом придушення розвитку їхньої сільської кооперації, яка дала поштовх «походу на міста» [9, арк. 13]. У 1939 р. уряд розробив низку нових законопроектів, ухваленням яких мав на меті встановити всеосяжний контроль держави над економікою країни (планувалося створення спеціальних урядових органів для керівництва всіма сферами економіки). СУКіП вчинив легальний опір цим намірам влади (було проведено ряд страйків і мітингів) [1, с. 99]. Все ж влада встигла втілити в життя проект контролю над хліборобством.

Отже, у середині 1930-х рр. відбулося загострення українсько-польських взаємин на ґрунті урбанізаційних ініціатив українців. Тоді ж між двома націями розгорнулося свого роду змагання за першість у витісненні єврейського бізнесу із міст ЗУЗ. Подекуди ця конкуренція супроводжувалася безпосередніми зіткненнями українців і поляків, що частково призводило до загострення взаємин між ними.

Список використаних джерел

1. Вербова О. С. Західноукраїнське приватне підприємництво міжвоєнного періоду: дис. ... канд. економічних наук : 08.01.04 / О. С. Вербова. — Тернопіль, 1998. — 197 с.
2. Державний архів Івано-Франківської області (далі — Держархів Івано-Франківської обл.), ф. 69, оп. 1, спр. 857.
3. Держархів Івано-Франківської обл., ф. 69, оп. 1, спр. 953.
4. Долганов П. Роль професійних організацій торговців у формуванні ідеології українського націоналізму / Петро Долганов // Сторінки історії: Збірник наукових праць / Відп. ред. Н. Ф. Гнатюк. — К. : Політехніка, 2009. — Вип. 28. — С. 160–172.
5. II-ий український господарський етап. Польська газета про наш союз // Торговля і промисл. — 1936, 1 березня. — С. 4.
6. Несторович В. Українські купці і промисловці в Західній Україні. 1920–1945 / Володимир Несторович. — Торонто-Чикаго : Клуб українських професіоналістів і підприємців у Торонто, Товариство українських купців, підприємців і професіоналістів у Чикаго, 1977. — 342 с.
7. Нові небезпеки. Примус банжових організацій. — Купецький ценз // Торговля і промисл. — 1935, 1 лютого. — С. 3.
8. Паньківський К. Народи Галичини в історичній перспективі. Фрагмент із 2-го тому споминів / Кость Паньківський. — Торонто, 1965. — С. 34–38.
9. Российский государственный военный архив (далее — РГВА), ф. 464 к., оп. 1, д. 1425.
10. РГВА, ф. 464 к., оп. 1, д. 1418.
11. РГВА, ф. 464 к., оп. 1, д. 1421.
12. РГВА, ф. 354 к., оп. 1, д. 474.
13. РГВА, ф. 380 к., оп. 1, д. 899.
14. Центральний державний історичний архів України у Львові, ф. 779, оп. 1, спр. 71.
15. Чернецький А. Спомини з мого життя / Антон Чернецький. — К. : Основні цінності, 2001. — 168 с.

УДК 321

М. В. Сташина
Комітет Верховної Ради України
з питань європейської інтеграції (Київ)

ПОЛІТИЧНИЙ ВИМІР УКРАЇНСЬКОГО ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В тезах розглядаються основні риси українського державотворення на сучасному етапі в контексті глобальної економічної та внутрішньополітичної кризи в країні. Зокрема, автором було зроблено спробу проаналізувати взаємозв'язки між цими двома явищами, також спрогнозувати подальший розвиток подій, виходячи із ситуації, що склалася в країні на сьогоднішній день.

Нинішню кризу розглядають виключно як негативне явище, хоча фахівці-теоретики прекасно розуміють, що криза, у широкому розумінні, — це переломний момент у розвитку системи, що відкриває простір новому витку змін. Криза змінює тенденції життєдіяльності соціальної системи, тобто порушує її стійкість, радикально її оновлює. Іншими словами, криза так само потрібна соціальній системі, що розвивається, як і стабільний стан цієї системи [1, с. 2].

Коли ми говоримо про кризу державного управління, то розуміємо втрату відповідними державними структурами, гілками влади, народної довіри, авторитету, що в цілому спричиняє падіння авторитету реально існуючого правлячого режиму [2, с. 17].

Криза державного управління — тривалий процес, який має, як мінімум, три основні етапи, які в Україні уже мали і мають місце [3, с. 190]. На першому етапі виникають численні конфлікти у різних сферах суспільного життя, в тому числі і між владою та іншими структурами, головним чином — громадянського суспільства. Другий етап має місце тоді, коли наявні реальні конфлікти у суспільстві зусиллями влади і шляхом компромісів просто вже не можуть бути врегульованими, розв'язаними. Починається певне гальмування, а то і розпад державних механізмів регулювання суспільного життя. Третій етап, — який, власне, нині і маємо в Україні, — характеризується таким розвитком і загостренням кризи, коли починають розпадатися

ся окремі політичні структури, а державне управління втрачає свій вплив на суспільні процеси, знецінюється. Сучасна Україна переживає нині саме останній, третій період кризи державного управління. І в цьому основна ознака кризи.

Коли ми ведемо мову про антикризове управління сучасною Україною, то здебільшого зосереджують увагу на політико-правових засадах. Тобто, головні суперечки на усіх рівнях ведуться навколо питань Конституції, взаємин між гілками влади і окремими політичними лідерами, навколо браку необхідних нормативно-правових засад [1, с. 2]. Ці засади мають відповідну вагу і значення лише тоді, коли суспільство хоч і дещо розбалансоване, але планомірно трансформується на основі чітко розроблених програми і стратегії переходу до іншої, більш позитивної якості. Нинішній же український стан суспільства, попри важливість двох вище перерахованих засад, потребує адекватних організаційних засад, наявності на усіх рівнях державного управління високопрофесійних, фахових команд людей, що володіють досконалою управлінською культурою [2, с. 18]. Нинішня українська керівна система, з її кадрами і культурою управління, на наш погляд, об'єктивно подолати кризу неспроможна.

Понад те, якщо брати до уваги її реальну практичну діяльність, то така система шукає шляхи латання дірок, але не цілісної розробки антикризової політики, яка би змогла максимально взяти усе корисне із системної кризи. Пояснимо, про що йдеться. Кризи, в тому числі українська, значною мірою є явищем не лише суспільно негативного характеру. Криза — це і проблема, і об'єктивна передумова, спонукальний стимул подальшого суспільного розвитку. Проблема в одному, центральному: яким суспільство стає, долаючи кризу, виходячи з неї. Воно може вийти як зі знаком «плюс», так і знаком «мінус». Як правило, позитивний вихід з кризового стану мають не тоді, коли просто запроваджують і використовують антикризове управління, але беруть на озброєння комплекс упереджувальних антикризових технологій і засобів державного управління [3, с. 191].

Щоб мати таке державне управління в Україні сьогодні, варто взяти до уваги як мінімум чотири взаємопов'язаних складових. Перша: потрібний глибокий і прогностичний аналіз і моделювання соціально-економічної, політичної ситуації. Друга: маємо подбати про забезпечення максимально тісної взаємодії і громадянського суспільства не стільки у подоланні вже існуючих кризових проблем і наслідків, скільки у передбаченні та запобіганні більш глибоких і реальних кризових процесів. Третя: необхідна розробка і реалізація конкретних антикризових технологій в першу чергу у державному управлінні. Четверта: вкрай потрібне політико-правове, організаційне та кадрове забезпечення антикризових технологій [1, с. 3]. Останнє — реальна управлінська діяльність.

Розв'язання саме цих чотирьох основних завдань і мало б становити базові засади антикризової програми в Україні, як цілісного, хоча й багатоаспектного процесу. Тут, до речі, слід відмітити наступне: використання антикризових технологій, найперше у державному управлінні, зовсім не означає, що державні органи мають зречено очікувати максимально апогейного розвитку кризи, а вже потім вживати конкретних і невідкладних дій щодо її подолання, усунення негативних наслідків. Недаремно і науковці й практики в галузі криз і конфліктів використовують такий термін, як «сформована криза». Це соціально-економічний стан, коли має місце реальна передкризова ситуація, пом'якшити, а понад усе усунути яку елементарно своєчасно не вдалося. Саме тут, у стані сформованої кризи найпринциповішого значення набуває прогноз і забезпечення максимально сприятливих умов і результату такого виходу з кризи, який би будь-що сприяв подальшому позитивному суспільному розвитку.

Перше, що мають усвідомити в даному випадку державні управлінці, яку кризу ми маємо — горизонтальну чи вертикальну. Відомо, що більшість суспільних криз з самого початку свого зародження є горизонтальними. Ми в Україні таку кризу майже прожили. Важливішою їй ознакою була достатньо гостра боротьба за розподіл власності і влади. А відтак, за усіма ознаками нині маємо досить глибоку і оголену вертикальну кризу, бо її основною ознакою вже є боротьба проти існуючого державно-політичного режиму, за його перерозподіл. Тобто, нині вже абсолютно не йде мова про якийсь «цивілізований» вихід з кризи [3, с. 191].

Щодо безпосередньо суспільно-політичної кризи у сучасній Україні, то ще раз наголосимо на тому, що вона головним чином пов'язана з послабленням регулюючої функції держави саме на початкових етапах соціально-економічних, політичних, духовних трансформацій [2, с. 18]. Не треба плутати при цьому регулюючу функцію держави з необґрунтованою ностальгією декого за «сильною рукою», завдяки якій, мовляв, в період глибоких трансформацій, вдається утримати кермо поступального прогресивного суспільного розвитку. Поступово ситуація зі слабкою регулюючою роллю держави спричинила загрозливу невідповідність між природо-технічним базисом, економічною, політичною, соціальною сферою. Нині усі ці сфери суспільного життя в Україні перебувають у незбалансованому плані саме з причини відсутності дієвих антикризових реформ та безпорадності державного управління як такого. В кінцевому випадку — це результат

браку досвідчених, професійних державних управлінців, низького рівня культури управління, про що вже йшлося.

Перехідні, кризові періоди у житті будь-якого суспільства максимально сприяють появі надто специфічних, неподібних на інших і часто навіть аномальних особистостей, завдання яких, здавалося б, полягає в найголовнішому — довести соціальну, суспільну, загальнодержавну ситуацію до абсурду. Таких особистостей достатньо сьогодні в Україні у економіці, політиці, соціальній сфері, культурі. Здавалося б, — це відверті аномалії, протилежності, антиподи, норми. Це, однак, хибне твердження, оскільки нічого випадкового у соціальному розвитку не буває. Яскравим свідченням цього є величезна розмитість, нестійкість духовних орієнтирів українського суспільства. І чим більше ми будемо спостерігати інтенсивне розмивання власних національних духовних орієнтирів, тим більше будуть хизуватися на соціальному тлі псевдолідери, а країна (Україна) перетворюватиметься в звичайну територію для проживання, на якій будуть жити люди але не народ, нація, бо останні найперше характеризуються як спільнота саме сукупністю духовних ідей, переконань, мети [1, с. 4].

Потужна пропаганда і вже майже домінування ліберальних, матеріальних цінностей над моральними, духовними є головною причиною існуючих в українському суспільстві проблем. Особливо це помітно позначається на молодому поколінні. За такого перекошу, домінування розпадається соціум, як велика людська спільнота, а відтак, стає неможливим, нелогічним існування держави, як обов'язкової умови продуктивного існування великого соціуму. Коло замикається. Зрозуміло, без хліба жити не можливо. Але без ідеї, ідеалу не виростити хліба, а без поєднання одного і другого — не матимемо спільності людей, які спроможні жити у взаємопорозумінні, добрі і злагоді, творити для себе і для інших [2, с. 19].

В наявності в сучасній Україні системної кризи помилково звинувачувати якусь загальносвітову кризу, оскільки криза у багатьох країнах — це всього лиш загострені модернізаційні, трансформаційні процеси, притаманні більшості постіндустріальним, інформаційним суспільствам. І все це попри так звану світову кризу, маємо власну, українську, зі своїми витокami і особливостями. Витоки української кризи в тому, що початок переходу від тоталітарної, авторитарної системи до демократичної ознаменувалися зміною базових соціальних інститутів (економічних, політичних, соціокультурних), соціальної структури суспільства, соціальної свідомості, духовних цінностей та моделей масової поведінки. Замість них до сьогодні в Україні не сформувалися ні політична система суспільства, не відбулося відповідної соціальної структуризації суспільства, не сформувалася і система духовних, моральних цінностей, основу яких мали би становити наша історія, традиції, менталітет, культура. Конструювання нової, вкрай потрібної соціальної реальності не лише загальмувалося, але й майже спинилося [1, с. 6].

Для того, щоб в подальшому уникнути подібної ситуації, необхідно:

- визнати і усвідомити, що системна криза в Україні — це головним чином криза державного управління, а не якоїсь однієї, чи навіть більшості сфер суспільного життя;
- постійно пам'ятати, що в основі антикризової політики, антикризового державного управління повинна постійно знаходитися ідея і завдання неодмінного забезпечення і збереження цілісності держави, стабільності соціуму, як складного соціального організму;
- усвідомлювати, що мистецтво антикризового управління полягає не в тому, щоб латати дірки у державному утворенні, а у тому, щоб перетворити потенційні ризики кризи для розвитку держави у можливі її позитивні явища трансформації. Звідси, до речі, і мистецтво управління, діяльності лідерів і еліти держави;
- розуміти, що антикризове державне управління має базуватися на новітніх наукових досягненнях, на використанні кращих засобів і технологій такого управління. Просте сліпе копіювання чужого, нехай і позитивного досвіду щодо подолання криз, нічого не дасть;
- погодитися і з тим, що цілком можливим є створення на час кризи і так званої резервної системи державного управління, яка має стимулювати діючу систему, вдосконалювати кадрову підготовку, прискорювати процеси реформування суспільства.

Список використаних джерел

1. Українська демократія на сучасному етапі державотворення [Електронний ресурс]. — Режим доступу до статті: <http://www.bigyalta.com.ua /story/6825>.
2. Оксана Ракул. Напрями вдосконалення сучасного державного апарату України / Оксана Ракул // Теорія держави і права. — 2009. — № 10. — С. 17–21.
3. Матеріали Інтернет-сайту Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Питання створення в Україні передумов для інтеграції в Європейський Союз, що є стратегічною метою України, останнім часом привертає чималу увагу. На сьогоднішній день для нашої держави необхідно динамічно формувати перехід країни і її громадян у новий культурний стан, який буде адекватний європейському. В основі даної стратегії лежить розвиток інноваційного економічного, соціального, політичного та культурного спрямування.

Проблеми розробки та використання інновацій, в період підвищення ролі інноваційної діяльності, технологічного прогресу, сьогоднішня стратегія держави — інноваційний розвиток національної економіки, висвітлені в працях ряду авторів: зарубіжні вчені — Л. Водачек, О. Водачкової, Б. Санто, Б. Твісса, Й. Шумпетера, вітчизняних вчених — В. Гейця, С. Єрохіна, Я. Жаліла, Л. Масловської, А. Никифорова, Л. Прядко, О. Рудь, О. Савчук, І. Сторонянської, О. Тимошенко та ін. [3, с. 110].

Сам термін «інноваційний розвиток» означає процес поліпшення господарювання, що спирається на безперервний пошук і використання нових способів і сфер реалізації науково-технічного потенціалу підприємства в умовах зовнішнього середовища, яке змінюється.

За даними проведеного громадського моніторингу «план дій Україна — ЄС», який ще відбувся у 2006 році Центром Розумкова, доведено, що головними перешкодами на шляху України до ЄС є: неспроможність влади здійснювати євроінтеграційний курс; проблема конфронтації між гілками влади; неготовність владної еліти здійснювати врядування за нормами і стандартами ЄС. [1, с.60]. Як бачимо, з в даній проблемі звинувачення спрямовані в сторону Уряду і зовсім забутий суб'єктивний фактор, який власне піднімає питання готовності і відповідності громадянина нашої держави європейським критеріям.

Прискорення темпів НТП, глобалізація економічних процесів, прагнення до євроінтеграції, в цих умовах інновації повинні стати основою забезпечення економічної рівноваги України і переходу економіки країни до фаз економічного пошлявлення та росту, сприяти інтеграції в співтовариство цивілізованих країн.

Враховуючи, що для Європи характерне постійне підвищення рівня суб'єктивності в економіці, де людина проявляє себе через систему відносин приватної власності, а також важливе значення має цивілізаційна єдність економіки, яка ґрунтується на розвинутих відносинах приватної власності і ліберальних цінностях, на сьогоднішній день має домінуюче значення для культури ЄС. Інноваційна діяльність та інноваційний розвиток у загальному випадку відбувається в результаті виявлення і реалізації ринкових можливостей, як напрям діяльності, що відкриваються перед підприємством, враховуючи зовнішні умови, у яких воно функціонує, і особливості самого підприємства.

Також, зауважимо, що інноваційність — це внутрішній спонукальний мотив життєдіяльності людини. Держава повинна створювати інституційні умови, при яких її громадяни будуть націлені на ефективний саморозвиток. Тобто спочатку слід провести аналіз на рівні суб'єкта, підприємства, а потім вже оцінювати інноваційний розвиток країни в цілому. Економічну інноваційну діяльність необхідно розглядати у соціальному контексті. Саме розробка сучасної моделі соціально орієнтованої економіки забезпечить її дієздатність та можливість адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні загрози і буде сприяти удосконаленню соціально-економічних процесів і відповідати національним інтересам держави.

Для того, щоб діяла соціальна орієнтація економіки України, слід закріпити на нормативно-правовому, законодавчому рівні соціально-економічну поведінку суб'єктів соціально-ринкового вибору [2, с. 96]. Існуючі проблеми економічного інноваційного розвитку нашої держави полягають у тому, що в Україні не створена критична маса підприємців, яка б дала поштовх для динамічного економічного розвитку держави [1, с. 63]. Підприємець завжди буде джерелом всіх економічних змін, а тому ринкова система не може розглядатися у відриві від умов, які створюють підґрунтя для підприємництва.

Не можливо не відзначити Методику визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм, яка затверджена наказом Міністерства економіки з питань євроінтеграції України. Згідно якої оцінювання рівня євроінтеграційної складової інноваційного розвитку доцільно здійснювати за такими критеріями: гармонізація вітчизняних технічних

стандартів із світовими та європейськими; здатність витримувати конкуренцію та дію ринкових сил у межах ЄС; поліпшення умов конкуренції; створення середовища сприятливого для підприємницької діяльності; достатність частки малих підприємств у структурі економіки; створення сприятливого інвестиційного клімату; здійснення промислової політики, спрямованої на зниження матеріало- та енергоємності виробництва; реалізація спільних з ЄС проєктів або участь у них; утворення та організація спільних суб'єктів господарювання [3, с.115].

Ринкові відносини повинні бути побудовані на ліберальних принципах, а держава має активно формувати належне інституційне оформлення, щоб уникнути диктату в економічному житті суспільства. На думку багатьох вчених, економіка в Україні згідно реаліям нашого економічного життя не є демократизованою, а саме це проявляється в низькому рівні розвитку ринкових інституцій, через які населення залучається до власності і занадто високий рівень втручання держави у бізнес-життя країни; нерозвиненість інституту приватної власності та поляризація у розподілі [1, с. 66].

Головною метою на сьогоднішній день є розробка теоретико-методологічних питань управління процесами інноваційного розвитку національної економіки під впливом євроінтеграційного курсу нашої держави. Ми маємо відповідати стандартам і нормам в усіх сферах соціально-економічного життя.

Україні потрібні зміни глобального характеру щодо підприємницьких стратегій і сучасної політики у сфері економіки, промислового і науково-технічного розвитку. Необхідний розвиток інноваційної діяльності на зовсім новій основі. В Україні спостерігається активний пошук нових чинників прискорення економічної динаміки, що були б адекватні сучасному стану світової економіки. За результатами досліджень, проведених українськими вченими в 2005–2008 рр., слабка інноваційна активність вітчизняних підприємств — це результат нерозвиненості ринкових взаємин. Для інноваційної діяльності в українській промисловості характерна низька віддача [3, с. 115].

На даному етапі ще не створені відповідні інституціональні умови для активізації інноваційної діяльності, розрахункова база щодо визначених законодавством пріоритетів інвестування засобів, не знайдена статистична залежність інноваційної активності від інвестицій в основний капітал.

Дослідження показують, що потрібно шукати компроміс між швидкістю інноваційного розвитку національної економіки та якістю інтеграції, незважаючи на прискорення темпів економічного зростання України у контексті вступу до ЄС [3, с. 118].

Список використаних джерел

1. Онищенко В. П. Соціальний контекст євроінтеграційної стратегії України / В. П. Онищенко // Економічна теорія: Науковий журнал 2, 2008. — С. 60–74 (квітень-червень).
2. Третяк В. П. Вплив соціальної сфери на соціалізацію трансформації економіки України / В. П. Третяк // Економіка та управління національним господарством, 2009. — С. 94–98.
3. Шевченко Е. А. Вплив євроінтеграційного курсу України на стан і перспективи інноваційного розвитку національної економіки / Е. А. Шевченко Вплив євроінтеграційного курсу України на стан і перспективи інноваційного розвитку національної економіки // Актуальні проблеми економіки — № 5 (95), 2009.

УДК 340.0 (477)

Х. Б. Томенчук

*Прикарпатський центр політичних та євро інтеграційних досліджень
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника (Івано-Франківськ)*

МІСЦЕВІ ОРГАНИ САМОВРЯДУВАННЯ ЗУНР

Новоутворена держава — Західноукраїнська Народна Республіка (далі ЗУНР) — за прикладом інших народів Європи створила власні законодавчі та виконавчі органи влади, правоохоронні органи та збройні сили. Парламентом ЗУНР Українською Національною Радою та урядом — Державним Секретаріатом — було прийнято ряд законів та розпоряджень, які регламентували діяльність усіх галузей державного життя. Лінія побудови держави на правовій основі була продовжена керівними колами ЗУНР і під час Злуки ЗУНР і УНР, яка передбачала поступову уніфікацію законодавства ЗУНР і УНР та створення єдиного українського законодавства.

Багато даних по цій тематиці містять архівні матеріали Центрального державного архіву вищих органів державної влади і органів державного управління України, Центрального державного архіву громадських організацій України, Центрального державного історичного архіву України у місті Львові, Державного архіву Львівської області, законодавчі акти ЗУНР, ЗОУНР та УНР, які знаходяться в архівах і бібліотеках міст Києва та Львова. Значну роль в дослідженні відіграла періодика 1918–1923 рр., різноманітна історико-правова, історична та монографічна література, спогади учасників цих подій.

Згідно з розпорядженням Української Національної Ради від 1 листопада 1918 р. у всіх місцевостях старі органи влади і управління належало ліквідувати. Замість них слід було утворити нові, українські. Такими органами влади мали стати міські та повітові комісари з дорадчими органами при них — національними радами.

Українська Національна Рада 16 листопада 1918 р. видала «Тимчасовий закон про адміністрацію Західноукраїнської Народної Республіки». Значне місце в ньому посідали питання організації та компетенції місцевих органів влади. Основним представником влади у повіті був повітовий комісар, якого призначав державний секретар внутрішніх справ. Він призначав у села і містечка громадських комісарів, якщо такі ще не були обрані населенням; де були обрані — затверджував кандидатури. Він мав право оголосити розпущеними місцеві громадські ради і призначити до них нові вибори.

В усіх повітах шляхом виборів слід було утворити повітові національні ради (що на практиці в більшості випадків вже було зроблено раніше), а у громадах та містах — громадські і міські ради. Вибори до них проводилися на засадах загального і рівного виборчого права.

До обов'язків повітових комісарів належало: 1) берегти інтереси української державності та протидіяти будь-яким спробам завдати їй шкоду; 2) приймати присягу від службовців повітових служб і адміністрації; 3) приймати рішення з усіх питань, якщо колишні австрійські службовці відмовляються служити; 4) затверджувати розпорядження адміністративних повітових властей загального характеру; 5) давати дозвіл на носіння зброї цивільному населенню; 6) здійснювати нагляд за діловодством усіх державних інституцій і службових осіб у повіті.

У справах громадської безпеки повітовому комісару підпорядковувалися повітові військові коменданти і коменданти жандармерії. У господарських справах повітові комісари повинні були співпрацювати з повітовими харчовими комітетами [1].

1–7 листопада 1918 р. українці перебрали адміністрацію в 50 повітах Східної Галичини. У Перемишлі та Чесанові вони утримували владу лічені дні, у повітах Лісько та Сянік («Команчацька Республіка») — до січня 1919 р. Повітові управління очолили комісари УНРади (пізніше вони були підпорядковані РДС), які замінили колишніх старост. За місцевою ініціативою були створені комісаріати деяких судових округів: судовий округ Ходорів адміністративно відокремився від повіту Бібрка, Комарно — від Рудок, Белз — від Сокаля, Делятин — від Надвірної. Після відходу української влади зі Львова територія повіту управлялася комісаріатами судових округів: Львів (з осідком у Запитові, Яричеві Новому, Журавниках), Винники (з осідком у Винниках, Миклашеві) та Щирець. Керівництво повітом Лісько здійснювали комісаріати Балигорода та Лютовиськ.

Центральна влада ЗУНР зосередила зусилля на організації виконавчої вертикалі, її інструкції передбачали створення лише повітових Комітетів УНРади як дорадчих органів комісаріатів. На місцях в умовах слабкого зв'язку з центром було створено Повітові УНРади з функціями органів самоврядування. У Долині, Дрогобичі, Перемишлі, Підгайцях, Сокалі та Станиславові такі органи утворились до листопадового повстання. Упродовж існування ЗУНР-ЗОУНР статус та принципи організації повітового самоврядування не були законодавчо регламентовані, через що існували різні його форми.

У Дрогобичі, Коломиї та Перемишлі Повітові УНРади утворили низку фахових комісій. Спільним представницьким органом повітів Коломия та Печеніжин була Окружна УНРада, яка створила підрозділи («референтури») відповідно структури РДС. У Станиславові створено Повітову Господарську Раду, вибори до якої відбулися на основі загального і безпосереднього права. Наприкінці 1918 р. — початку 1919 р. Повітові УНРади реорганізуються в т. зв. Ширші УНРади на основі представництва від сільських громад та робітничих осередків повіту. Такого типу Ради діяли у Бучачі, Бережанах, Дрогобичі, Калуші, Коломиї, Станиславові, Тернополі Товмачі та Чорткові. У ряді місцевостей були утворені органи самоврядування на професійній основі. У Дрогобичі, Калуші, Косові, Стебнику діяли Ради робітничих депутатів, у Коломиї, Станиславові та Стрию — Ради солдатських депутатів. У Стебнику робітнича Рада була створена як місцевий орган влади, у Дрогобичі як робітнича організація тутешнього солезаводу. Ці інституції взяли на себе вирішення виробничих і соціальних питань.

Після проголошення ЗУНР у багатьох повітах і населених пунктах було ліквідовано колишню австрійську жандармерію. Замість неї місцеві комісари почали на добровільних засадах

формувати, так звану, народну міліцію. Але така система не могла забезпечити надійної охорони порядку в усій державі. Тому 6 листопада 1918 р. Українська Національна Рада прийняла рішення про утворення корпусу української державної жандармерії. До нього набирали добровольців, в першу чергу з числа військовослужбовців. Державна жандармерія підпорядковувалась спочатку Державному секретарству військових справ, але з часом була відокремлена від військової влади.

Незабаром в усіх повітах було утворено станиці державної жандармерії, які очолювали жандармські повітові коменданти. Вони повністю підпорядковувались повітовим комісарам, а по службовій лінії — команді державної жандармерії, а остання — відділу громадської безпеки секретарства внутрішніх справ [2].

Система державної жандармерії, яка склалася на практиці, отримала законодавче закріплення в спеціальному законі Української Національної Ради від 15 лютого 1919 р. Що стосується народної міліції, яка утворилась в багатьох населених пунктах, то вона й надалі продовжувала діяти як орган самооборони.

За основу організації судової системи було взято попередню, австрійську. Усіх суддів, які не скомпрометували себе антинародною, антиукраїнською діяльністю і які зобов'язувалися служити українському народу і українській державі та склали про це відповідну присягу, власті ЗУНР залишили на своїх місцях.

Незабаром Державний Секретаріат розгорнув активну діяльність щодо перебудови судової системи. В першу чергу на території ЗУНР було створено 12 судових округів і 130 судових повітів [3].

В січні 1919 р. було проведено реорганізацію армії. У війську Української і Галицької армії у травні 1919 р. налічувалося понад 100 тис. чоловік.

Список використаних джерел

1. Вістник Державних законів і розпорядків Західної Области Української Народної Республіки. — Вип. 1. — 1919.
2. Діло. — 1918. — 17 листопада.
3. Тищик Б. И. Західноукраїнська Народна Республіка 1918–1923 рр. / Б. И. Тищик, О. А. Вівчаренко.

УДК 94(477)

О. В. Сульжик

*Обласний комунальний позашкільний навчальний заклад
«Рівненська Мала академія наук учнівської молоді»
Рівненської обласної ради (Рівне)*

ГОЛОДОМОР 1932–1933 РОКІВ ОЧИМА ЖУРНАЛІСТІВ ЗАХІДНОЇ УКРАЇНИ

Прошло 77 років з того часу, коли український народ намагалися поставити на коліна, знищити згадку про нього шляхом голодної смерті. Нині свідки тих страшних подій погоджуються з тим, що, пройшовши усі тенета української історії, нічого страшнішого за ті 500 днів Голодомору вони не переживали. Це була справжня війна проти нації.

Внаслідок політичного поділу українських земель, коли Волинь та Східна Галичина відійшли до складу Польщі, українському народу цих територій вдалося уникнути всіх страшних подій, пов'язаних з колективізацією та розкуркуленням. Проте їх ні на мить не залишала думка, що в Наддніпрянській Україні панує голод, що забирає життя мільйонів українців.

Тема Голодомору посідала одне з найважливіших місць на шпальтах періодичних видань Західної України. Адже люди прагнули не лише надавати матеріальну допомогу знайомим і незнайомим людям з районів, охоплених голодом, але й донести правду про становище селян до міжнародної спільноти і, насамперед, до самих українців. Дана робота пов'язана саме з висвітленням Голодомору очима західної преси того часу.

Метою та завданнями нашого дослідження було проаналізувати реакцію населення західноукраїнських земель, що перебували у складі Польщі, та світової спільноти на події 1932–1933 рр. в Радянській Україні; зробити огляд окремих видань галицької преси, проаналізувавши статті присвячені Голодомору; дослідити відображення в пресі Західної України подій голодомору 1932–1933 рр.; проаналізувати заходи комуністичної влади щодо інформаційної блокади голоду 1932–1933 рр. в Україні; висвітлити «протестну» компанію українського населення Польщі

та громадськості демократичних країн Східної Європи проти політики радянського керівництва щодо українського селянства на поч. 1930-х рр.; скласти перелік статей газет, що вміщували в себе інформацію про Голодомор. Також, у ході дослідницької роботи, було складено короткий каталог газет та вміщених в них статей присвячених голоду.

В основу роботи було покладено матеріали періодичної преси, що виходила на західноукраїнських землях впродовж 20–30-х рр. ХХ ст. Насамперед, це газети «Новий час», «Діло», «Нова зоря» та інші, що активно висвітлювали події 1932–1933 рр. в Радянській Україні.

У західноукраїнській періодиці 30-х років, регулярно друкувались аналітичні та фактологічні матеріали професійних журналістів, громадських і політичних діячів про голодомор на Великій Україні, передаговані листи та оповіді очевидців і жертв. Тоді про голод писала галицька україномовна преса: «Діло», «Нова зоря», «Нове село», «За Україну», «Боротьба», «Наш прапор», «Народна справа», «Наш голос» та «Громадський голос» [5].

А такі авторитетні часописи, як «Діло», «Нове село» та «Новий час», подавали до того ж передруки з англійських газет «Тайм», «Дейлі телеграф», «Інгліш Черчмен», «Крістіан Гералд», американських «Нью-Йорк Американ», «Дейлі Ньюс», «Чикаго Трибюн», канадської «Дейлі Стар», французької «Кандід» та інших. Всі ці публікації не лише відтворюють страшні картини винищення українського народу комуністичним режимом. Вони також допомагають відстежувати процес зростання громадського занепокоєння станом справ в Радянській Україні [6].

Історичний факт Голодомору 1932–1933 рр. в Україні визнали близько 70 країн світу, у тому числі парламенти 10 країн визнали його актом геноциду (США, Канади, Естонії, Аргентини, Австралії, Італії, Угорщини, Литви, Грузії, Польщі).

Голодомор мав істотний вплив на розвиток суспільно-політичного життя населення Західної України. Це спричинило появу рухів опору та організацій, завданням яких була організація комітетів порятунку та чисельних публікацій присвячених голоду.

Підводячи підсумки даного дослідження, можна зробити наступні висновки. Періодичні видання Західної України приділяли багато уваги відтворенню істинного стану речей, які відбувалися на Великій Україні — Голодомору. За допомогою них можна прослідкувати етапи розвитку антирадянських настроїв серед населення Галичини. Це свідчило про небайдужість українців, яких оминула доля їх радянських співвітчизників.

Яскравим прикладом таких публікацій є матеріали з тижневика «Новий час», за період з осені 1932 по зиму 1933 рр., що виходив у Львові і поширювався у багатьох країнах Західної Європи та Америці, а також газет «Діло», «Громадський голос», «Слово», «Нова зоря» та інші.

Спочатку основною тематикою статей, присвячених голоду, був опис того жахливого життя, яким жив український народ. Основою для них служили розповіді очевидців, власних кореспондентів та листів, які потрапили з-за кордону. Своєю емоційністю та реалістичністю дані публікації були спрямовані на пробудження великих мас населення, етнічних українців і не тільки, для допомоги голодуючим.

Не останньою темою статей було висвітлення байдужого та жорстокого ставлення радянської влади до ситуації, яка склалася у Великій Україні. Для поширення антирадянських настроїв серед населення, видання вміщували описи заходів, якими радянська влада намагалася інформаційно блокувати голод.

Другою, з основних тем, була тема діяльності суспільства на протестному фронті. В основному це були заклики до спільної боротьби проти «сталінщини» та чисельні резолюції, які приймалися на засіданнях Протестних Комітетів. Особливо важливе місце у протестаційній роботі відігравала церква. Таким чином, дана проблема набувала міжнародного розголосу. Вона вимагала реакції всіх прогресивних сил людства на спрямоване винищення українського народу.

Поряд з закликами до боротьби газети «Наш час» та «Діло» регулярно публікувала про роботу Комітетів Порятунку, які активно вели діяльність по наданню практичної допомоги голодуючим. З цих матеріалів видно, що створений Український Червоний Хрест об'єднав у своїй боротьбі за український народ велику частину світової спільноти.

Вивчивши матеріали газет «Наш час», «Діло», «Громадський голос» та ін. можна дійти висновків, що українці Західної України не залишилися байдужими до долі їх співвітчизників в Радянській Україні. Вони привернули увагу іноземних держав до трагедії, і саме головне — пробили ту блокаду мовчанки, якою влада намагалась приховати свої діяння спрямовані на винищення українського народу.

Список використаних джерел

1. <http://golodomor.ukrinform.com/article>
2. Папуга Я. Вплив Голодомору на суспільно-політичне життя українців в Польщі / Я. Папуга // Мандрівець. — Тернопіль, 2006 — № 6. — С. 26.

4. Папуга Ярослав для ZAXID.NET <http://www.zaxid.net/article/28547/>.
5. Терещук Галина, радіо «Свобода» (Львів–Київ–Прага) (<http://gazeta.lvivport.com/articles/2008/10/03/34808/>
6. <http://golodomor.ukrinform.com/article/>].
7. Провідний спеціаліст ЦДІА України, м. Львів В. Кіт — <http://www.gazeta.lviv.ua/articles/2008/11/17>
8. Громадський голос. — 1932. — 9 липня.
9. Громадський голос. — 1932. — 10 березня.
10. Громадський голос. — 1932. — 12 березня.
11. Громадський голос. — 1933. — 9 грудня. — № 48 — С. 3.
12. Жіноча доля. — 1933. — 15 лютого — № 4. — С. 9.
13. Нова зоря. — 1933. — 8 червня. — № 41. — С. 1.
14. Діло. — 1933. — 14 серпня. — № 212 — С. 1.
15. Діло. — 1933. — 20 серпня. — № 218. — С. 1.
16. Діло. — 1933. — 15 вересня. — № 242. — С. 2.
17. Діло. — 1933. — 28 липня. — № 195. — С. 1–2.
18. Діло. — 1933. — 2 жовтня. — № 260. — С. 2.
19. Діло. — 1933. — 3 жовтня. — С. 2.
21. <http://wikipedia.org/wiki/NovujiChas/>.
22. Новий час. — 1933. — 9 грудня. — № 283. — С. 2.
23. Новий час. — 1933. — 10 серпня. — № 176. — С. 4.
24. Новий час. — 1933. — 17 липня. — № 156. — С. 1.
25. Новий час. — 1933. — 22 липня. — № 160. — С. 1.
26. Новий час. — 1933. — 26 серпня. — № 189. — С. 3.
27. Новий час. — 1933. — 25 грудня. — № 255. — С. 5.
28. Новий час. — 1933. — 20 липня. — № 159. — С. 2.
29. Новий час. — 1933. — 3 вересня. — № 195. — С. 1.
30. Новий час. — 1933. — 15 липня. — № 154. — С. 1.
31. Новий час. — 1933. — 31 серпня. — № 192. — С. 1.
32. Новий час. — 1933. — 23 серпня. — № 186. — С. 2.
33. Новий час. — 1933. — 3 серпня. — № 170. — С. 2.
34. Новий час. — 1933. — 25 листопада. — № 262—С. 4.
35. Новий час. — 1933. — 10 вересня. — № 201. — С. 2.
36. Новий час. — 1933. — 30 вересня. — № 216. — С. 5.
37. Новий час. — 1933. — 8 вересня. — № 199. — С. 3.
38. Новий час. — 1933. — 30 вересня. — № 216. — С. 2.
39. Новий час. — 1933. — 17 серпня. — № 182. — С. 2.
40. Новий час. — 1933. — 18 серпня. — № 183. — С. 2.
41. Новий час. — 1933. — 10 вересня. — № 205. — С. 5.
42. Новий час. — 1933. — 29 липня. — С. 1.
43. Новий час. — 1933. — 14 вересня. — № 204. — С. 2.
44. Новий час. — 1933. — 13 серпня. — № 179. — С. 3.
45. Новий час. — 1933. — 2 вересня. — № 194. — С. 3.
46. Новий час. — 1933. — 16 вересня. — № 206. — С. 3.
47. Новий час. — 1933. — 27 листопада. — № 264. — С. 1.

УДК 322 (477.8)–054.72 «1919–1939»

В. Марчук

ЕМІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДРУГОЇ РЕЧІ ПОСПОЛИТОЇ (1919–1939 рр.)

В основі еміграційної політики Польщі лежав принцип свободи еміграції, що формально підтверджувала Конституція 1921 р. Однак до 1927 р. еміграційна політика держави не набула законодавчого оформлення, а на практиці використовувались правові норми німецького закону про еміграцію від 9 червня 1897 р., австрійські приписи з цього питання від 21 січня 1897 р., параграфи кримінального кодексу царської Росії від 1903 р. щодо покарань за сприяння нелегальній еміграції [2, с. 55]. Окрім цього, еміграція регламентувалася міждержавними угодами та відповідними розпорядженнями для різних інституцій, зокрема, Державного управління у справах повернення полонених, біженців і робітників, Державних управлінь посередництва праці й опіки над емігрантами, Еміграційного управління, Державної еміграційної ради тощо.

11 жовтня 1927 р. Президент Польщі І. Мосціцький підписав розпорядження «Про еміграцію», яке мало характер еміграційного закону. На тлі законодавства інших держав він вирізнявся доволі значним піклуванням про інтереси емігранта та витворив правове підґрунтя для еміграції взагалі.

Закон від 1927 р. дав офіційній владі змогу розбудувати еміграційний апарат. На його виконання розпорядженням Міністерства праці та соціальної опіки від 28 вересня 1928 р. відкрито експозитури Еміграційного управління у Кракові, Варшаві, Бресті та Білостоку. Восени 1929 р. утворено Еміграційний синдикат, який згодом зосередив в своїх руках весь еміграційний механізм. У червні 1932 р. Президент Польщі видав розпорядження про ліквідацію Еміграційного управління та Державної еміграційної ради. Крім цього, проведено перерозподіл функцій у сфері еміграції між Міністерством праці й соціальної опіки та Міністерством закордонних справ. Реорганізовано також створену 1930 р. Міжміністерську комісію у справах еміграції, що відала еміграційним фондом. Від 1932 р. вона мала діяти як Міжміністерська еміграційна комісія, очолювана Міністром закордонних справ [1, с. 68].

Здійснена на початку 30-х років реорганізація еміграційного апарату дала польським урядовим колам змогу повністю контролювати еміграційний рух. Утворені в цей період еміграційні структури майже беззмінно функціонували аж до початку Другої світової війни.

З огляду на особливе значення західноукраїнського регіону урядові кола Варшави приділяли максимальну увагу формуванню та розвитку еміграційного апарату. Не випадково за розгалуженістю та кількісним складом він завжди посідав чільне місце серед усіх регіонів Польщі. Восени 1919 р. у Львові почав діяти Етап Державного управління до справ повернення полонених, біженців і робітників. У грудні 1920 р. тут відкрито Етап еміграційного управління, який згодом перейменовано на Комісаріат. Він на певний час став єдиною структурою, що контролювала еміграційний рух на всьому західноукраїнському терені. Нагляд за його діяльністю здійснював воєвода. Однак потенційні можливості Комісаріату у зв'язку зі швидким зростанням еміграції виявилися доволі обмеженими.

У такій ситуації розпорядженням Ради Міністрів від 20 червня 1921 р. створено Управління посередництва праці та опіки над емігрантами у Луцьку і Бресті, а в грудні 1922 р. — у Львові та Дрогобичі. Трохи згодом їх відкрито також у Рівному, Станіславові, Тернополі, Перемишлі. У січні 1923 р. Варшавське еміграційне управління прийняло рішення про відкриття у Львові свого представництва — Експозитури, яка стало першою (і тривалий час єдиною) такою установою в Польщі [4, с. 123]. Юрисдикція цієї інституції поширювалась на Львівське, Станіславівське і Тернопільське воєводства. У Волинському та Поліському воєводствах контроль за еміграцією здійснювало безпосередньо Еміграційне управління через Державні управління посередництва праці. У вересні 1928 р. розпорядженням Міністра праці та соціальної опіки засновано Експозитуру еміграційного управління в Бресті. Вона здійснювала контроль за еміграційним рухом на Поліссі та Волині. Відкриття цього Представництва фактично завершило процес творення еміграційного апарату в Західній Україні.

У структурі польських еміграційних органів на західноукраїнських землях особливу роль виконував Варшавський еміграційний синдикат. У вересні 1930 р. почав діяти його перший окружний відділ у Львові, якому підпорядковувалися всі агентури у Львівському, Тернопільському і Станіславівському воєводствах. Наприкінці 1930 р. Еміграційний синдикат мав 11 агентур у Волинському воєводстві, 7 — у Поліському, 5 — у Львівському, по 4 — у Тернопільському і Станіславівському [3, с. 65].

Еміграція з Західної України перебувала в центрі уваги широких кіл громадськості, яка створила низку товариств, що займалися опікою над емігрантами. До таких належали Польське еміграційне товариство, товариство «Польська опіка над співвітчизниками за кордоном», Товариство опіки над українськими емігрантами, Єврейське центральне еміграційне товариство «JEAS». Характерно, що всі вони були організовані за національною ознакою і кожне мало на меті діяльність у межах власних національностей. З-поміж них лише Товариство опіки над українськими емігрантами було самостійною інституцією, що мала власний статут і функціонувала впродовж майже всього міжвоєнного двадцятиліття.

Загалом еміграційні товариства зробили значний внесок в організацію опіки над емігрантами: налагодили інформаційно-роз'яснювальну роботу серед населення, встановили тісні контакти з осередками української, польської та єврейської спільнот у країнах імміграції. Все це значною мірою сприяло планомірному й організованому перебігу еміграційного руху.

Список використаних джерел

1. Качараба С. Еміграція з Західної України 1919–1939 / С. Качараба. — Львів, 2003.
2. Макарчук С. Етносоціальне розвиток і національні відносини на западноукраїнських землях в період імперіалізму / С. Макарчук. — Львов, 1983.
3. Макар Ю. Передумови еміграції з Волині в 1920–1930 рр. / Ю. Макар, А. Шваб // Питання історії нового і новітнього часу. — Вип. 4. — Ч. 1. — Чернівці, 1995. — С. 57–65.
4. Троцинський В. Міжвоєнна українська еміграція в Європі як історичне і соціально-політичне явище / В. Троцинський — К., 1994.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ САМОСВІДОМОСТІ ТА САМОТВЕРДЖЕННЯ ЮНАКІВ

У роботі проаналізовані теоретичні засади проблеми професійної самосвідомості та самоствердження особистості, чинники формування ціннісних орієнтацій та особистісної ідентичності.

У проблемі розвитку активності особистості і реалізації її потенціалу суттєва роль належить самосвідомості. Вивчення самосвідомості у кожен віковий період розвитку особистості має важливе практичне значення, оскільки тільки з урахуванням психологічних закономірностей, їх природи та змісту можливо на науковій основі організувати виховну і розвивальну роботу з молоддю [4]. Існує суперечність між гострою потребою юнаків у самопізнанні та нездатністю адекватно реалізувати її, наслідком чого є зниження рівня адекватності та стійкості самооцінки формування «Я»-образу. Насамперед турботу науковців викликають юнаки із середньою та заниженою самооцінкою. На подібних самооцінках ґрунтується середній і низький рівні домагань. Шлях до саморозвитку і самоствердження найбільш продуктивний, якщо тип самооцінки юнаків характеризується здатністю ставити перед собою складні і достатньо відділені цілі та зусиллями для їх досягнення [5].

Вивчення свідомості та самосвідомості є важливою науковою проблемою не лише психологічної науки, а й усієї сучасної теоретичної культури. У сучасних психологічних дослідженнях існують розбіжності у розумінні сутності розвитку особистості. Важливо розуміти, які психологічні фактори сприяють розвитку активної молоді, неповторної, унікальної особистості як продуктивної, діяльної, щасливої людини, професіонала за покликанням. У психологічних працях І. Беха, М. Боришевського, І. Булах, П. Гальперіна, М. Гінзбурга, Д. Ельконіна, О. Леонтьєва, С. Максименка, Н. Максимової, Л. Орбан-Лембрик, Р. Павелківа, С. Рубінштейна, М. Савчин, Н. Чепелевої закладені основи наукового аналізу проблем свідомості особистості. Поряд з цим у науковій літературі відзначається, що не зважаючи на зусилля психології та інших наук, проблема свідомості та самосвідомості особистості, особистісної ідентичності далекі від свого вирішення. Тому *метою* нашого дослідження є теоретичний аналіз проблеми вивчення самосвідомості особистості, її становлення та розвиток, а також ідентифікаційних структур у юнацькому віці.

Якщо кінцевим продуктом процесу самопізнання вважати динамічну систему уявлень людини про себе, то потрібно охарактеризувати її складові. «Самосвідомість — це усвідомлення людиною своїх дій та їх результату, думок, моралі та інтересів, ідеалів та мотивів поведінки, цілісна система самого себе і свого місця в житті» [1].

Професійна самосвідомість проявляється в належності до професійної групи, в пізнанні і самооцінці власних професійних якостей. Самосвідомість формується в процесі життєдіяльності і спілкуванні з оточуючими, є результатом пізнання себе, своїх дій, психологічних якостей. Виходячи з цього професійна самосвідомість — це проєкція всіх структурних компонентів самосвідомості на певну професійну діяльність. Періодом виникнення свідомого «Я» рахується підлітковий та ранній юнацький вік. Практично всі психологи схиляються до думки що юність є критичним періодом формування самосвідомості, це і є основне новоутворення перехідного віку. Самоусвідомлення і інтерес до власного «Я» у підлітків обумовлюється змінами в характері. До 16–17 років виникають особисті новоутворення, які в психологічній літературі представлені категорією «самовизначення». Вивченню цієї проблеми присвячено багато досліджень. Вони концентрують увагу на двох основних питаннях. В роботах Б. Г. Ананьєва, Л. І. Божович, А. Н. Леонтьєва, С. Л. Рубінштейна, А. Спіркіна, В. Століна, І. Чеснокової в загальнотеоретичних та методологічних аспектах проаналізовані проблеми становлення самосвідомості в контексті розвитку особистості. В роботах Л. Божович [2] аналізується психологічна природа самовизначення. Відмічено, що проблема самовизначення виникає на певному етапі життя, на межі старшого підліткового віку і юнацтва.

Проблема самовизначення розглядається як потреба у формуванні смислової системи в якій об'єднується уявлення про оточуючий світ і самого себе, що передбачає відповідь на питання про особисте існування. Самовизначення тісно зв'язане з важливою характеристикою, як спрямованість в майбутнє, яке передбачає вибір професій.

І. В. Дубровіна вносить уточнення в розуміння проблеми самовизначення. Результати дослідження [3] дозволяють стверджувати, що основним психологічним новоутворенням юнацького віку слід вважати не самовизначення «як особисте, професійне», а психологічну готовність до самовизначення, яка передбачає формування самоусвідомлення, розвиток потреб, які забезпечують наповненість особистості, де центральне місце належить моралі, цінностям, орієнтаціям, що є перспективами становлення індивідуальності.

Психологічна готовність вийти в доросле життя, зайняти в ньому достойне місце залежить від особистісної зрілості. В зарубіжній психології аналогом поняття «особистісне самовизначення» виступає категорія «психосоціальна ідентичність», яка запропонована американським вченим Е. Еріксоном [6]. Центральним моментом його поглядів є аналіз «нормативної кризи особистості». Головним завданням, вважав Еріксон, є формування ідентичності в ситуації невизначеності власного «Я». Юнак повинен дати відповідь на питання: «Хто я?», «Що я можу?», «Який мій шлях?». В пошуках власної ідентичності молода людина вирішує які дії для неї важливі та встановлює норми для оцінки власної поведінки і поведінки інших людей. Цей процес пов'язаний з усвідомлення власної цінності і компетентності. З точки зору Еріксона важливим механізмом формування ідентичності є послідовна ідентифікація дитини з дорослим, що складає необхідну базу для розвитку психосоціальної ідентичності в підлітковому віці. Завдяки ідентичності суб'єкт реалізує свої наміри об'єднатися з іншими, запозичити у свій внутрішній світ їх норми, цінності, і тому формується уявлення про власне «Я» та вибудовується особистісна ідентичність.

Почуття ідентичності формується послідовно. Підліток намагається утворити єдину картину світосприйняття, в якій всі цінності та оцінки повинні синтезуватися. В ранньому юнацькому віці особистість прагне до переоцінки самої себе у відносинах з близькими людьми, суспільстві в цілому: фізичному, соціальному, емоційному планах.

Пошук ідентичності може відбуватися по-різному. Один з шляхів вирішення цієї проблеми полягає в програнні різних ролей. Деякі молоді люди після рольового експериментування та моральних пошуків починають пристосовуватися до певних цілей, інші зовсім минають кризу ідентичності. Загалом, це ті хто наслідує цінності своєї сім'ї та вибирає шлях запропонований батьками. Часто ідентичність набувається шляхом тривалих пошуків, спроб та помилок.

Професійне самовизначення можна розглядати як реалізацію способів взаємодії з оточуючим світом, пошук сенсу в діяльності. Сучасному суспільству потрібен професіонал який знає своє діло, може самостійно приймати рішення і відповідати за них.

Важливим фактором, який на сьогодні визначає професійне самовизначення є комерціалізація відносин. Відбувається заміна професійної кар'єри на комерційну, що не дає можливості молодій людині професійно визначитися.

Отже, можна зробити висновок, про те, що професійне середовище впливає на формування особистісної ідентичності, має свою ідеологію, свої критерії оцінки професійних можливостей.

Список використаних джерел

1. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев . — Л., 1968.
2. Божович Л. И. Этапы формирования личности в онтогенезе Л. И. Божович // Вопросы психологии. — 1979. — № 4. — С. 23–24.
3. Дубровина И. В. Школьная психологическая служба / И. В. Дубровина. — М., 1991.
4. Психологія самосвідомості: історія, сучасний стан та перспективи дослідження. // За ред. С. Д. Максименка, М. Й. Боришевського. — К., 1999.
5. Свіденська Г. М. Активний розвиток самосвідомості як запорука формування здібної до рефлексії особистості. Актуальні проблеми психології. Том 6. / Г. М. Свіденська // За ред. С. Д. Максименка. — К., 2002. — Вип. 3. (2 частина). — 302 с.
6. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис / Под ред. А. В. Толстых. — М., 1996.

УДК 168

М. П. Даниленко

Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (Дубно)

МОВА ЯК ОЗНАКА І ЧИННИК НАЦІОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ ЦІЛІСНОСТІ ТА САМОБУТНОСТІ

Робота присвячена розгляду мови як фактора етнокультурної цілісності та самобутності. Здійснено спробу короткого аналізу мовної проблеми на Україні впродовж історичного минулого. Акцентується увага на значенні української мови у збереженні культурної ідентичності нації в сучасних глобалізаційних умовах.

У сучасний період у світі все більш швидких темпів набирає глобалізаційний рух. Однак, на його протипагу поширюється нове явище — глокалізація — феномен, за якого різні нації та народи не прагнуть уніфікувати власну культуру, не намагаються «вписатись» в рамки загально

встановлених стандартів, а навпаки — здійснюють ряд заходів, щоб зберегти свою культурну унікальність та самотність.

Відомий український вчений О. Пономарьов зазначав, що будь-який етнос є самодостатньою системою для свого повноцінного розвитку та відтворення, і визначальними для нього є не спільні з іншими народами чи націями риси, а навпаки — своєрідні, характерні лише для нього ознаки [2, с. 25].

Варто відзначити, що стабілізуючою для народу основою є його духовна культура, до складу якої входять: система традицій — своєрідна етноколективна пам'ять, усталені форми етнічної поведінки — шаблони вироблені багатовіковим досвідом народу, різного роду національні символи і, звичайно ж, мова, яка є важливим фактором будь-якої єдності, відіграє мобілізуючо-інтегруючу роль в процесі формування народу.

До мовної проблеми в Україні звертались неодноразово. Ця проблема залишається болючим та відкритим явищем надалі. Впродовж багатьох століть українці існували в суспільно-політичних реаліях, які надиктовували їм міф про «меншовартість» та «другосортність» власної мови, і тому не мали змоги прилучитись до величезного пласту української писемності, історії та культури.

В сучасний період, за умов майже 20-річної незалежності української держави, знову і знову визріває мовна проблема. Особливо гостро постає питання двомовності в Україні, проголошення російської мови — другою державною. Громадськість ставиться до цього по-різному: існують як і прихильники, так і противники цієї ідеї (переважно в середовищі національно свідомих сил). З чим же пов'язана ця проблема? Проаналізувавши певні віхи історико-культурного розвитку українського народу, можна стверджувати, що склалась вона історично.

Український народ, як і його мова, мають доволі тернистий шлях свого становлення. Українці протягом тривалого часового періоду існували у бездержав'ї. Жили під владою тих, чи інших народів, які, керуючись власними принципами, нівелювали культуру підневільного етносу, проводили політику культурної експансії, забороняли та зневажливо ставились до мови. Польські дослідники стверджували, що українська мова — це «російське нарідчя». Російські вчені, наприклад, М. Ломоносов, вважали її «польським діалектом» [2, с. 128]. В подальшому, особливо в радянські часи, в подібному руслі рухалась і наука.

Сучасні українські лінгвісти спростували загально прийнятту думку, що українська мова вийшла з «праруської» спільної основи. Вона мала безпосередній зв'язок лише з старослов'янською мовою. Три східнословянські мови: українська, білоруська та російська розвивались незалежно одна від одної, й до того ж у різних етнографічних слов'янських регіонах.

Попри те, кожна мова є ще й яскравим виявом національної психіки, явищем глибоко ментальним у своїй суті, тобто унікальною ознакою того чи іншого народу. Наприклад, при дослідженні твору давньоруської літератури, «Слово о полку Ігоревім» вчені, здійснивши глибокий лінгвістичний аналіз, дійшли висновку, що ця пам'ятка — явище суто українського порядку. Оскільки не лише події твору розвиваються на українських етнографічних землях, за духом, художньою системою, мовно-стилістичними засобами, світосприйняттям, способом мислення автора, він є відображенням ментальних пластів українського етносу.

Відтак, мова — це феномен етнопсихологічного порядку. В її формі та змісті відбивається уся сукупність етноісторичних процесів та ментальні риси, породжені ними. На сьогодні українською мовою розмовляють близько 40 млн. людей, що відносить її до когорти 20-ти найпоширеніших мов світу. Сповідуючи, як інші народи, ідею національної самотності, нам варто утверджувати державний статус української мови, підтримувати її престиж різними шляхами. Без сумніву, українська нація зазнала складних історичних перипетій, різного роду трагедій. Однак, брак патріотизму серед українського суспільства, національно-ідентифікаційна байдужість, відстороненість від життя — визначальні фактори, через які українці можуть втратити не лише мову та державу, а й власне культурне обличчя в сучасному світі.

Не слід забувати, що мова породжує дух народу, дух — національну ідею, ідея, в свою чергу, — національне буття та рух. На думку видатного українського мовознавця і вченого О. Потебні, саме мова, є основною ознакою народу, нації [4, с. 209]. Психічний склад, стійкі міжпоколінні зв'язки, спільне походження, територія — речі похідні. Якщо нація втратить мову, вона позбудеться своєї самотності, розчиниться у більш духовно сильному етносі.

Отож, мова — джерело етнокультурної свідомості, яка, в свою чергу, постає чинником культурної цілісності та самотності народу. Народ без неї — не лише акультурна маса, а й утворення, що не здатне досягти вищого рівня — нації, а, відтак, і держави. В сучасних глобалізаційних умовах мовна проблема в Україні повинна по-особливому актуалізуватись, бо від стану її вирішення залежить існування української держави та українства загалом.

Список використаних джерел

1. Пономарьов О. Національна культура / О. Пономарьов // Наука і суспільство. — № 6. — 1991. — С. 24–28.
2. Огієнко І. Українська культура / І. Огієнко // Коротка історія культурного життя українського народу. — К. : Довіра, 1992. — 141 с.
3. Огієнко І. Наука про рідномовні обов'язки. Рідномовний Катехизис для вчителів, робітників пера, духовенства, адвокатів, учнів і широкого громадянства / І. Огієнко. — Факсимільне видання. — К. : АТ «Обереги», 1992. — 72 с.
4. Федів Ю. Історія української філософії: Навч. посібник / Ю. Федів, Н. Мозгова. — К. : Україна, 2000. — 512 с.

УДК 811.161.2 (07)

Л. П. Савич

Тернопільський національний педагогічний
університет імені Володимира Гнатюка (Тернопіль)

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ МОВЛЕННЯ СТУДЕНТІВ НА ЗАНЯТТЯХ З УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ

В умовах розбудови незалежної України і пов'язаного з ним процесу національного відродження, розвитку самобутньої української культури, складовою якої є рідна мова, перед сучасною освітою виникають важливі питання, які потребують нагального вирішення. Одне з них — культура мовлення, зокрема усного і писемного.

Протягом багатьох років культурі українського мовлення не приділялося належної уваги. Поради і настанови зводились лише до сухих декларацій; не розмежовувались такі поняття як «мова» і «мовлення».

Теоретичні основи культури мовлення стали об'єктом багатьох науковців, серед яких варто відзначити О. М. Біляєва, С. Я. Єрмоленко, Л. І. Мацько, М. І. Пентилюк, Е. Я. Палихату, Л. В. Струганець та багато інших.

У методичній науці поняття культури мовлення має два семантичні аспекти: 1) культура мовлення — це дотримання мовних норм і комунікативних якостей мовлення; 2) культура мовлення — це вчення про дотримання мовних норм і комунікативних якостей мовлення [3].

Показниками якості культури мовлення є його комунікативні ознаки, такі як: правильність, багатство (різноманітність), виразність, дієвість, доречність (доцільність), достатність, доступність, емоційність, естетичність, змістовність, логічність, образність, стислість, точність, чистота та ясність мовлення.

Формування основ культури мовлення, його комунікативних якостей розпочинається ще в школі і знаходить своє логічне продовження під час вивчення української мови у вищих навчальних закладах (йдеться не тільки про студентів-філологів, а й про студентів інших спеціальностей). Так, зокрема курс української мови за професійним спрямуванням є складовим і обов'язковим елементом навчання у цих закладах; одним із завдань, які ставляться при цьому, є піднесення культури мовлення студентів. Цей процес, з одного боку визначається навчальною програмою, а з іншого — формується під впливом зразкового культурного мовлення наставника студентів, останній з яких повинен, на думку видатного лінгводидакта О. М. Біляєва, «дати зразок змістовного, точного, виразного й емоційного, бездоганно грамотного мовлення» [1, с. 38].

Курс української мови за професійним спрямуванням у вищих навчальних закладах України передбачає вивчення відомостей про норми сучасної української літературної мови (орфографічні, акцентуаційні, лексико-фразеологічні, словотвірні, морфологічні, синтаксичні, орфографічні та пунктуаційні), функціональні стилі (науковий, офіційно-діловий, публіцистичний, художній, розмовний, або стиль побутового мовлення).

Крім цього, важливим складником курсу української мови на нефілологічних факультетах є питання культури мовлення, що передбачає опрацювання таких понять як розвиток комунікативних компетенцій для засвоєння і вдосконалення професійних знань, формування високорозвиненої мовної особистості майбутнього фахівця.

Усі окреслені положення спрямовують вивчення української мови за професійним спрямуванням на піднесення якості культури мовлення, важливим показником якого є комплекс комунікативних ознак. Детальніше зупинимось на них.

Під правильністю розуміють дотримання норм української мови, тобто безпомилковість. Реалізація цієї якості передбачає опрацювання значного за обсягом матеріалу, на вивчення якого в курсі української мови для нефілологічних факультетів відведено багато часу, хоч питання норм української мови було провідним у шкільному курсі цієї навчальної дисципліни.

Багатство мови — це кількість мовних одиниць, які семантично і стилістично наповнюють текст. Маємо на увазі вдале використання синонімів (часто контекстуальних), фразеологічних одиниць, крилатих висловів перифраз тощо.

Серед якостей мовлення, що формуються впродовж життя людини, варто зупинитись на виразності, яка залежить від дотримання законів властивих відповідному видові читання (театралізованому, поетичному тощо). Основною метою дієвості є мовлення, яке «захоплює різні сфери свідомості слухача або читача, підпорядковує її авторові, спонукає до зміни поведінки, думок, поглядів, настроїв» [3, с. 225].

Доречність це такий підбір засобів мови, який відповідав би поставленій меті та завданням ситуації спілкування. Доречне мовлення відповідає темі повідомлення, його логічному й емоційному змістові, складові слухачів або читачів.

Достатність мовлення виражає поняття кількості висловлювання для логічного завершення думки.

Доступність мовлення, перш за все, забезпечує добір таких лексем, які відомі більшій кількості людей та не ускладнюють розуміння змісту повідомлення.

Важливим чинником загальної культури є культура вираження почуттєвої сфери людини, основним аспектом якої є емоційність — наступна комунікативна ознака, яка характеризує почуття, настрої, переживання та реалізується за допомогою інтонації суб'єкта, лексичного і граматичного багатства мови.

Серед вимог культурного мовлення виділяють і естетичність, що передбачає художнє, гармонійне оформлення мовлення відповідно до змісту висловлювання.

Важливою вимогою культури мовлення є його змістовність, тобто інформаційне наповнення, відповідність темі повідомлення. Змістовність передбачає повне розкриття предмета розмови. Важливими його чинниками є лаконізм, відсутність пустих фраз, невиправданих повторів і дублювань.

Логічність мовлення характеризує структуру тексту, його організацію. Часто в мовленні студентів трапляються порушення цієї комунікативної ознаки, що полягає у поєднанні логічно несумісних, вживанні семантично зайвих слів. Має місце і порушення порядку слів у реченні, його хронологічної точності, нечітке розмежування конкретного й абстрактного поняття, відсутність вставних і вставлених конструкцій.

Збагачує культуру мовлення студентів вживання слів і словосполучень у їх незвичному оточенні. Активне використання епітетів, метафор дає змогу говорити про образність мови, яка допомагає формувати конкретно-чуттєве уявлення про дійсність. Важливою вимогою до мовлення є його стислість, що передбачає лаконічне, максимально коротке продукування змісту висловлювання. Ця комунікативна ознака є досить актуальною, проте тут потрібно наголосити, що вона виражається не в опущенні певної частини висловлюваного, а у визначенні основного; другорядне, несуттєве не береться до уваги.

Точність — це вміння формувати і виражати свої думки відповідно до предмету розмови чи явища дійсності. Цій комунікативній ознаці мови відповідає правильний вибір слів, добре знання відтінків значень слів-синонімів, виправдане вживання фразеологізмів, крилатих висловів, чіткість синтаксично-сміслових зв'язків між членами речення.

У сучасних умовах важливого значення набуває чистота мови, яка передбачає відсутність позалітературних елементів. Саме на формування цієї комунікативної ознаки слід спрямувати всі зусилля, оскільки в мовленні студентів поширеним є вживання варваризмів, вульгарних і лайливих слів, діалектизмів, жаргонізмів, слів-паразитів, росіянізмів. Типовим порушення чистоти мови є суржик.

Ясність мовлення досягається використанням таких мовних засобів, які є однозначними і зрозумілими для читача чи співрозмовника.

Проаналізовані комунікативні якості мови дають змогу викладачам детальніше зупинитися на їх опрацюванні та удосконаленні на заняттях з української мови за професійним спрямуванням.

Стрижнем усіх занять повинна бути робота над удосконаленням мовлення студентів, що допоможе їм збагатити культуру власного мовлення, а відтак і збагатитися як мовна особистість, що є сформованим фахівцем у галузі певних професійних знань.

Список використаних джерел

1. Біляев О. М. Про культуру мовлення вчителів-словесників, учителів загалом і не лише словесників / О. М. Біляев // Урок української. — 2000. — №. 1. — С. 23–27.

2. Мацько Л. І. Культура української фахової мови: Навч. посібник / Л. І. Мацько, Л. В.Кравець. — К. : Академія, 2007. — 360 с.
3. Палихата Е. Я. Українська мова за професійним спрямуванням. Навч. посібник для студентів / Е. Я. Палихата. — К. : Либідь, 2009. — 318 с.
4. Струганець Л. В. Культура мови. Словник термінів / Л. В. Струганець. — Тернопіль : Навчальна книга — Богдан, 2000. — 88 с.

УДК 94 [(477.4) +(470+571)]-054.57 «1861/1881»

Н. С. Івчик

Рівненський державний гуманітарний університет (Рівне)

ЄВРЕЙСЬКЕ ПИТАННЯ У РОСІЙСЬКІЙ ІМПЕРІЇ В ПЕРІОД ЛІБЕРАЛЬНИХ РЕФОРМ 60–70-Х РОКІВ ХІХ СТОЛІТТЯ

У роботі висвітлені особливості виникнення та сутності єврейського питання у Російській імперії другої половини ХІХ ст. Автор вивчає єврейське питання та дії влади, які спрямовані на русифікацію Південно-Західного краю у трьох сферах їхньої життєдіяльності: економічній, освітній та політичній.

Період ХІХ ст. характеризується політикою дискримінації всіх національностей, які проживали на території Російської імперії. Враховуючи особливості політики держави, вона не визнавала окремішність різних національностей і базувалася на трьох основних імперських принципах: православ'я, самодержавство, народність. Однією з жертв національної політики Російської держави стали євреї, які «не вписувалися» у проект побудови загальноросійської нації і відносились до категорії іногородців.

Після приходу до влади імператора Олександра ІІ, у Російській імперії починається період так званих «ліберальних реформ», які стосувалися адміністративної перебудови держави. Щодо національної політики самодержавець не відхилявся від політики своїх попередників. Різниця полягала лише у зміні методів її впровадження.

Одним з проявів імперського лібералізму по відношенню до національних меншин стало нововведення — процес набуття громадянства єврейським населенням. Раніше більшість з них була позбавлена навіть права вибору місця проживання. В 1863 р. з'являються категорії євреїв, які це право отримували: євреї-купці І-ї гільдії, особи з вищою освітою, деякі категорії ремісників та ті, хто відбував рекрутську службу, а також ті з євреїв, які входили в І-шу гільдію протягом десяти років та в ІІ-гу гільдію впродовж двадцяти років: вони отримували спадкове почесне громадянство в Російській імперії [7, с. 59].

Аналіз правового поля Російської імперії з питання рекрутства дозволяє констатувати, що від служби в армії звільнялися бажачі здобути релігійну освіту. Відтак простежується своєрідний місток, яким мали пройти ті євреї, що виявляли бажання присвятити своє життя служінню Б-гу: на одному його березі — рекрутство, на другому — рабинське училище. Фіксуючи увагу на цьому, вважаємо за необхідне висловити наступне припущення: можливість уникнути перспективи служби в армії надано тільки тим, хто виявив бажання здобути релігійний сан, отже — виявляв особливу ревність у вірі і, тим самим, переконливо демонстрував державі безперспективність спроб його асиміляції.

Лояльне ставлення імператора простежувалося також у сфері освіти. Розуміючи потребу освіченості серед єврейства, міністр освіти Уваров ще у 1840 р. створює початкові єврейські, а також два рабинських училища (у Вільно та Житомирі). Проте, євреї вбачали в таких нововведеннях небезпеку для своєї віри та народності. Про це свідчить таке: у 1861 р. поблизу Радивилова розташовувалося невелике селище Левятин. Тут було відкрито казенне єврейське училище, навчання в якому сприяло певним чином освіченості серед єврейського юнацтва. Однак місцеві євреї не бачили потреби в наданні освіти своїм дітям, що стало однією з причин малоосвіченості серед юнацтва [2, с. 4].

Судова реформа, яка була проведена 1864 р., повністю змінила образ царської Росії, хоча інші імперські реформи — скасування кріпацтва, військова реформа 1874 р. — мали більше значення для внутрішньої перебудови та політики Російської імперії. Особливість судової реформи полягала у тому, що певним чином змінила погляд на дискримінаційну політику щодо євреїв у Російській імперії. У тексті законодавства 1864 р., у всіх статутах, які стосуються утворення незалежних та відкритих судів, появи професійних адвокатів і прокурорів, а також формування удосконаленої правової системи, слово «єврей» з'являється лише раз. Таким чином, судова реформа давала сподівання на рівність правового процесу. Оскільки євреї де-факто

належали до двох станів (один — етнічний/релігійний, інший — належить їхній соціальній приналежності/сфері занять), вони були учасниками двох окремих правових систем. У єврейському соціумі, власне — рабинських судах — правосуддя відбувалось на основі єврейського права. Уряд неодноразово намагався обмежити юрисдикцію рабинських судів розглядом лише релігійних питань [1, с. 353].

Єврейський адвокат Ілья Оршанский у 1870-х роках відмічав: «помітне зменшення на півдні Росії судової діяльності рабинів з часу введення нової судової системи; натомість нові суди заповнені єврейськими справами, що пояснюється їхньою промисловою діяльністю» [4, с. 381–382].

Питання єврейського землеволодіння стало ще однією сферою обмежувальної політики російської влади. Досить актуальним це питання стає після польського повстання 1863 р. Обмеження, які стали результатом воєвиявлення поляків, не оминули єврейського населення, оскільки уряд вважав, що юдеї були співучасниками і допомагали у повстанні. Як наслідок, послідувало положення 5 березня 1864 р. про пільги та грошові позики при купівлі казенних маєтків у Західних губерніях. До купівлі та оренди не допускалися євреї та поляки, єврейське населення мало право бути лише винокурами та орендаторами корчем [8, с. 55]. Указ 10 липня 1864 р. забороняв усім євреям купувати землі у поміщиків та селян відомчих губерній Віленського та Київського генерал-губернатора. Однак закон від 26 квітня 1862 р. дозволяв євреям купувати ті поміщицькі землі, в яких припинялись обов'язкові відносини з селянами [5, с. 321].

Селянам теж заборонялось надавати в оренду землі єврейському населенню. Влада вважала, що після отримання землі в користування, єврейське населення робило все для того, щоб ці землі залишились у їхній власності. Так, у Подільській губернії при отриманні земельних наділів в оренду від місцевих селян, єврейське населення при підписанні орендних договорів отримали їх у власність. Місцева влада висловлювала думку про шахрайство з боку євреїв. Як наслідок, купівля, а селянами продажу, євреям земельних наділів в Західному краї вважались кримінальним злочином і обидві сторони несли кримінальну відповідальність [3, с. 1].

Що стосується торгівельної діяльності євреїв, то у цій сфері існували винятки. Зокрема, євреїв-купців першої гільдії приписаних в смузі осілости, то слід згадати про обмеження, які уряд називав «правами». Їм дозволяли приїжджати в столицю та інші міста для закупівлі товарів, але лише два рази в рік. Особиста торгівля та відкриття там лотків заборонялось. За порушення їх чекало виселення з конфіскацією товарів. Ці правила («права») стосувалися й євреїв-купців другої гільдії [6, с. 375].

Торгівля спиртними напоями не стала винятком обмежень уряду. Указами Олександра II від 1863 та 1865 рр. розширено права євреїв на торгівлю ними, що сприяло її зосередженню у руках євреїв. Минуло кілька років і царський уряд почав обмежувати їх у питній торгівлі. Указом від 14 травня 1874 р. євреям було дозволено торгувати спиртними напоями лише у власних будинках [9, с. 379].

Через зосередження у руках великої кількості земельної власності та поширення і зайняття євреями тих ніш, які не заповнювалися представниками інших націй, боячись такого впливу та вагомості єврейського населення у Російській імперії, царський уряд продовжував політику дискримінації, не зважаючи на зміну форми її впровадження.

«Ліберальні реформи» Олександра II, що торкнулися внутрішньо-державної структури зачепили й євреїв. Зокрема, судова реформа на рівні з іншими, значно обмежувала функціонування рабинських судів і розширила права євреїв у цій сфері. Однак, правове становище єврейського населення Південно-Західного краю характеризувалося політикою «вибору». З однієї сторони — лояльність у вигляді права вибору окремим категоріям, з іншої — заборона права на землеволодіння, обмеження та запровадження процесу русифікації в освіті.

Список використаних джерел

1. Натанс Б. За чертою / Б. Натанс. — М., 2007. — 463 с.
2. Волынские губерниальные ведомости. — 1873. — № 5. — С. 4;
3. Державний архів Вінницької області. — Ф. 196., оп. 1, спр. 46
4. Оршанский И. Г. Евреи в России. Очерки экономического и общественного быта русских евреев. — СПб., 1877. — 440 с.
5. Оршанский И. Г. Русское законодательство о евреях. Очерки и исследования. — СПб., 1877. — 456 с.
6. Положение о пошлинах за право торговли и промыслов. — СПб., 1890. — 704 с.
7. Полное Собрание Законов Российской Империи. — СПб., 1866. — Т. 38. — 940 с.
8. Рудченко И. Записка о землевладении в Юго-Западном крае. — К., 1882. — 180 с.
9. Щербак Н. О. Національне питання в політиці царизму у Правобережній Україні (кінець XVIII — початок XX століття). : Монографія. — К., 2005. — 616 с.

ФУНКЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ В УКРАЇНІ

В роботі розглянуто особливості функціонування української мови у різні періоди розвитку української державності. Запропоновано шляхи витіснення чужої мови з українського урбаністичного простору.

Становлення державної мови та її повноцінне функціонування є одним із критеріїв успішного розвитку будь-якої держави та укріплення її авторитету на міжнародній арені. Спробуємо простежити становище української мови в Україні в минулому та сьогоденні української держави. Протягом майже чотирьох століть українська мова зазнавала жорстокого переслідування та заборон. Коротко наведемо факти лінгвоциду української мови, тобто методичного і системного викоринювання її як мови українського народу:

1720 р. — указ Петра I про заборону книгодрукування українською мовою і вилучення українських текстів із церковних книг.

1753 р. — указ Катерини II про заборону викладати українською мовою в Києво-Могилянській академії.

1769 р. — заборона Синоду РПЦ друкувати й використовувати український буквар.

1863 р. — Валуєвський циркуляр про заборону давати цензурний дозвіл на друкування українськомовної духовної і популярної освітньої літератури: «Ніякої окремої малоросійської мови не було і бути не може».

1876 р. — Емський указ Олександра II про заборону друкування та ввозу з-за кордону будь-якої українськомовної літератури, а також про заборону українських сценічних вистав і друкування українських текстів під нотами, тобто народних пісень.

1908 р. — чотирма роками після визнання Російською академією наук української мови мовою, сенат оголошує українськомовну культурну й освітню діяльність шкідливою для імперії [5, с. 315].

Подібну мету переслідувала і мовна політика більшовицького режиму, яка, починаючи з 30-х років не обмежилася зовнішньою русифікацією, що поступово звужувала сферу застосування української мови. Паралельно було запроваджено керовану згори практику уподібнення її до російської, перетворення української мови на бліду копію мови сусідньої держави, що мало довести її вторинність і меншовартість, а відтак і непотрібність.

Отже, українська мова зазнала впливу настільки руйнівних процесів, що після проголошення її державною на порядку денному постає питання відновлення її у функції рідної мови для значної частини українців.

Сьогоднішній стан української мови в нашій державі можна визнати незадовільним. Той факт, що значна частина українських громадян використовує у своєму повсякденному житті мову сусідньої країни, повинен змусити всіх нас замислитися, чи достатньо ми працюємо задля популяризації української мови серед наших громадян, не кажучи вже про популяризацію її за межами України.

Слід відмітити, що з усіх сфер суспільного життя, в яких побутує національна мова, найважливішою для її існування і розвитку є родинно-побутова сфера. Побутова мова спілкування — це та перша мова, яку дитина засвоює в родинному колі і за допомогою якої пізнає світ. Вона формує елементарні структури мислення і світосприйняття у дитини.

Незважаючи на те, що ця мова проста і конкретна, вона посідає центральне місце в системі мовних стилів. Якою б розвиненою не була мова, якщо вона виходить з ужитку в родинно-побутовій сфері, то поступово відмирає.

Головним супротивником у справі реабілітації української у функції рідної виступає сформована російськомовна атмосфера наших міст, що породжує ефект мовного диктату середовища. Адже згідно з законом соціалізації «жодна з осіб не може ізолюватися від реакції на неї навколишніх осіб, яка впливає на її поведінку та видозмінює останню на всіх стадіях життєвого циклу» [1, с. 667]. Українське урбаністичне середовище створює психологічно комфортні умови для російськомовної частини населення і дискомфортні для тих, хто зберігає вірність рідній мові. Говорити українською в усіх ситуаціях міських контактів означає повсякчас долати опір мовного середовища. Можна сказати, що мовно-культурна атмосфера наших міст зробила російською мовою пристосування, а українською мовою протистояння.

Звичка користуватися російською в побуті при вимушеному переході на українську в професійній діяльності породжує явище так званої «дерев'яної мови», мови, якій бракує природності вимови, виразності, гнучкості, достатнього лексичного запасу. Пародійні рядки Олександра Ірванця «Як ти звучиш калиново-дубово, рідна моя українська мова» асоціюються саме з таким поширеним типом мовлення, пов'язаним з натужним внутрішнім перекладом з російської.

Обмежене використання української мови в усному спілкуванні гальмує і ускладнює справу оздоровлення інших стилів, зокрема адміністративно-ділового і, особливо, наукового як незалежних, заснованих на власному ґрунті мовних утворень. Внесення змін в наукову термінологію, необхідність припинення практики калькування російської термінології, завдання адаптації навали англословних запозичень, зумовленої новими політичними умовами, — все це потребує повноцінного функціонування української мови не тільки в писемній, а й в усній практиці наукового спілкування. Без нього переважна більшість слухних рекомендацій в галузі термінотворення зависає в повітрі.

Попри ту руйнацію, якої зазнала українська мова у ХХ ст., вона зберегла повновартісним і неушкодженим один надзвичайно важливий в житті суспільства стиль — художній. Як і розмовно-побутовий, він належить до базових у стильовій мовній системі. Але якщо перший охоплює прагматичні сфери життя, то другий належить царині мистецтва слова. Художній стиль є найбагатшим на засоби вираження, головна його роль — культуротворча. Відомий вислів Гайдеггера «Мова, яка прагне охопити буття в усій його повноті, перетинає кордони вічності» стосується передусім літературної мови [2, с. 32]. Ці слова цілком можна віднести і до української мови, її літературна форма розвинена, багата і досконала.

На сьогодні формування в масовій свідомості престижного образу нашої культури, для якої вона має всі підстави, заблоковано дозволеною владою московською експансією в інформаційно-культурний простір України, що продовжує тримати населення на рівні пасивного споживача московської версії сучасної цивілізації і програмувати в масовій свідомості вигідний колонізаторові образ українців. Як зазначає О. Забужко, «характеристики, якими наділено «колонізованого» в «колонізаторському» сприйнятті: розважальний екзотизм (сказати б, мила втішність...), потенційна дискомфортність (прихована загроза) — і комічність» [2, с. 193].

У незахищеному культурному просторі асиметрична двомовність знайшла специфічний прояв у закріпленні кожної з двох конкуруючих мов за різними сферами — українська мова переважає в елітарній культурі, російська — в масовій.

Натомість з трьох основних сфер спілкування, які виділяє соціологія — родинно-побутовій, професійній і сфері масової культури саме остання надається до порівняно швидкої українізації і використання її у функції ефективного засобу активізації і поширення усно-розмовних форм побутування мови, оскільки вона найтісніше пов'язана з урбаністичною мовною стихією.

Масована інвазія російськомовного маскульту в Україну перекрила найефективніший шлях оздоровлення мовної ситуації і з кожним днем розширює «ту величезну прірву, яка існує між історично виробленою, досконалою літературною формою української мови та її живою щоденною реалізацією» [4, с. 101].

Лише популяризація української культури в різноманітних жанрових і стильових формах разом з україномовною адаптацією іноземної телепродукції спроможна підняти престиж української мови, сприяти пасивному її засвоєнню і, таким чином, зупинити процес відмирання живих урбаністичних форм побутування мови.

Список використаних джерел

1. Гіденс Е. Соціологія мови / Е. Гіденс. — К., 1999. — С. 667
2. Забужко О. Жінка-автор у колоніальній культурі / О. Забужко // Хроніки від Фортінбраса. — К., 1999. — С. 193
3. Райс Е. Володимир Свідзинський / Е. Райс // Мовна сучасність, 1991, Кн. 4. — С. 32
4. Тарновецька-Ткач Л. Вплив мови на розвиток державності / Л. Тарновецька-Ткач, І. Лепетюк // Науковий вісник Чернівецького університету. — Вип. 52–53. — Чернівці, 1999. — С. 101
5. Українська мова : Енциклопедія / [редкол. : В. М. Русанівський, О. О. Тараненко, М. П. Зяблюк та ін.] — [2-ге вид., випр. і доп.]. — К. : Вид-во «Укр. енцикл.» ім. М. П. Бажана, 2004. — 824 с.

**ЕВОЛЮЦІЯ ПОСТКОМУНІСТИЧНИХ ПАРТІЙНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ
ТЕОРІЙ І ПРАКТИКИ СОЦІОПОЛІТИЧНИХ ПОДІЛІВ**

У роботі здійснено комплексне дослідження еволюції посткомуністичних партійних систем в контексті теорій і практики соціополітичних поділів. Проаналізовано класичну теорію соціополітичних поділів С. Ліпсета та С. Роккана і систематизовано основні теоретико-методологічні підходи політичної науки до розуміння впливу поділів на еволюцію партійних систем посткомуністичних країн.

У країнах стабільної демократії політичний спектр та партійні уподобання громадян є відносно сталими, не скочуються до крайнощів і коливаються, залежно від ситуації, між ліво-ліберальним та право-ліберальним сегментами. Між партіями, які представляють ці сегменти, не існує принципових розбіжностей у «глобальних» питаннях, що визначають стратегію розвитку держави. У посткомуністичних країнах маємо протилежну ситуацію. Партійно-політичний спектр перебуває у стадії становлення, при цьому як самому політичному спектру, так і партійним уподобанням громадян притаманна поляризація. Партії, що представляють різні сегменти політичного спектру, орієнтуються на різні, часом протилежні стратегії розвитку країни.

Особливо актуальним видається дослідження еволюції посткомуністичних партійних систем в контексті теорій і практики соціополітичних поділів. Теорія соціополітичних поділів, сьогодні, є найбільш використовуваною науковцями для аналізу особливостей формування, функціонування та структури партійних систем країн Європи і була запропонована у 60-ті роки ХХ ст. відомими вченими С. Ліпсетом і С. Рокканом. У її основі — теза про вплив на становлення партійної системи базових соціальних конфліктів (поділів), що актуалізуються на політичному рівні.

Фундаментальними суспільними конфліктами (які послідовно змінювали партійні системи країн Західної Європи) вбачаються поділи між центром і периферією, церквою та державою, містом і селом, власниками та найманими працівниками. Перші два актуалізувалися завдяки національній, а два інші — індустріальній революції. При цьому один конфлікт витіснявся іншим у зв'язку з поширенням виборчого права, набуття яким загальності та рівності призвело до стабілізації і «замороження» партійних систем у їх розвитку починаючи з двадцятих років минулого століття [1, с. 62].

Існує ряд вчених, які займаються актуалізацією соціополітичних поділів в партійних системах посткомуністичних країн. Наприклад, А. Керошені, Г. Маркус, Г. Тока, Я. Шимон — в Угорщині; Ж. Мансфельдова, П. Матею, П. Мачонін — у Чехії; Г. Карасімеонов — в Болгарії, А. Пшеворські, А. Щербяк — в Польщі; Е. Мелешкіна, Ю. Дунаєва, А. Кулик, В. Римський — у Росії.

В Україні, також, є ряд наукових праць, що присвячені соціополітичним поділам, політичним партіям та партійній системі, а саме: Остапець Ю. «Еволюція партійних систем в умовах трансформації: методологія дослідження» (2009 р.); Бунь В. «Соціополітичні поділи як фактори формування електорального вибору» (2007 р.); Бортніков В. «Розмежування» в Україні в контексті ціннісної ідентифікації населення» (2007 р.); Одушкін О. «Головні теорії «розламів» та їх застосування до української ситуації» (2007 р.) та ін.

У результаті падіння комуністичних режимів, сформувались два наукові підходи до розуміння впливу соціополітичних поділів на еволюцію партійних систем цих країн:

1. Підхід запропонований Г. Кітчельдом (що обґрунтовує наявність та вплив соціополітичних поділів на формування партійних систем посткомуністичних країн);

2. Концепція «чистої дошки» («*tabula rasa*») (яка заперечує формування класичних соціополітичних поділів в посткомуністичних країнах).

Загалом вивчаючи посткомуністичні системні трансформації, вчені йдуть шляхом не більш ніж корекції, доповнення моделі соціополітичних поділів С. Ліпсета і С. Роккана новими лініями поділу з урахуванням особливостей країн регіону, впливу традиційних елементів у суспільних відносинах і масовій свідомості.

Соціополітичні поділи посткомуністичних країн можна класифікувати за чотирма типами:

1. Історичні — успадковані від комуністичного режиму;

2. Перехідні — з'являються, а потім зникають в період демократичної консолідації (президент/парламент, центр/регіон);

3. Потенційні — відображають ключові конфлікти в посткомуністичному суспільстві (праця/капітал, європейська/євразійська інтеграція);

4. Актуальні — з'являються в процесі розвитку посткомуністичних суспільств (держава/ринок, бідні/багаті) [2, с. 126].

Водночас, Г. Голосов виділяє сім проблемних вимірів, які співвідносяться з конфліктними лініями С. Липсета і С. Роккана. Це наступні виміри: культурно-етнічний, релігійний, соціально-економічний, зовнішньополітичний, постматеріальний, вимір «місто-село» та вимір «підтримки режиму» [3, с. 110–125].

Одночасно можна констатувати, що соціальних поділів існує чимало в кожному суспільстві, але не всі вони в процесі власної еволюції можуть перетворитися на соціополітичні. Головним індикатором, який засвідчує перетворення того чи іншого соціального поділу, представленого відповідними групами, на соціополітичний, є виникнення зв'язку між групою та політичною партією або іншим політичним інститутом, який буде представником інтересів цієї групи. Іншим індикатором, повинен стати часовий вимір — тривалість існування такого соціополітичного поділу [4, с. 45].

Політичні еліти залежно від очікуваного зиску можуть замовчувати або, навпаки, актуалізувати ті чи інші соціополітичні поділи. Це стосується етнічних, мовних, конфесійних та інших проблем, експлуатація яких у період демократизації призвела в ряді країн до загострення відповідних суперечностей.

В останні роки, актуальною є теза Ю. Коргунюка щодо можливості накладання соціополітичних поділів [5, с. 177], коли вони не співіснують, нерідко врівноважуючи і навіть гасячи один одного, а, навпаки, взаємопосилюються, створюючи гримучу суміш. Саме прикладом такого накладання і стали, події Помаранчевої революції, яка серед іншого засвідчила штучність нейтралізації в програмах прокучмівських «центристських» партій об'єктивно існуючих поділів поряд зі зростаючим усталенням ідентифікаційних орієнтацій і переваг виборців, які сформували запит на партійну ідеологію з чіткою визначеністю у ній поділів як існуючих на об'єктивних засадах і таких, що дозволяють громадянам знаходити і підтримувати «свою» партію.

Використання соціополітичних поділів у процесі боротьби за владу політичними партіями перешкоджають національній консолідації та демократичним реформам. Вони, одночасно, є загрозою територіальній цілісності та суверенітету держави [5, с. 40–47] і не створюють підстав для «заморожування» основних соціополітичних поділів у структурі партійної системи, а отже не переводять політичну боротьбу з площини тіньового маніпулювання у публічний простір електорального суперництва провідних політичних альтернатив.

Обґрунтованість таких висновків констатується не лише авторитетною думкою теоретиків, але й політичною практикою як країн Західної Європи, так і успішних в плані демократизації держав Центрально-Східної Європи в котрих еліти спираючись на наукові здобутки виявляють здатність до діагностування та інституціоналізації поділів, визначення найбільш значущого з них, стримування їх потенційно деструктивно-конфліктного потенціалу, недопущення взаємонакладання за рахунок пошуку балансу сил і ухвалення компромісних рішень задля послідовного вирішення проблем, що поділяють суспільство.

Список використаних джерел

1. Сейле Л.-Д. Применимы ли размежевания Роккана к Центральной Европе? // Политическая наука. Социально-политические размежевания консолидации партийных систем. Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед. Отд. полит. науки, Рос. ассоц. полит. науки; Ред. и сост. Е. Ю. Мелешкина, А. Н. Кулик — М., 2004. — № 4. — С. 56–64.
2. Остапець Ю. «Еволюція партійних систем в умовах трансформації: методологія дослідження» / Ю. Остапець // Науковий вісник. — 2009. — № 11. — С. 125–129.
3. Голосов Г. Форматы партийных систем в новых демократиях. Институциональные факторы неустойчивости и фрагментации Г. Голосов // Полис. — 1998. — № 1. — С. 106–129.
4. Романюк А. Сутність та основні підходи щодо визначення соціально-політичних поділів / А. Романюк // Вісник. Соціогуманітарні проблеми людини. — 2005. — № 1. — С. 41–47.
5. Коргунюк Ю. Наложение конфликтов: российский опыт в свете ревизии формулы Липсета — Роккана / Ю. Коргунюк // Полития. — 2003. — № 1. — С. 165–192.
6. Бортников В. «Розмежування» в Україні в контексті ціннісної ідентифікації населення / В. Бортников // Політичний менеджмент. — 2007. ? № 1 (22). — С. 37–47.

КУЛЬТУРА ДІАЛОГІЧНОГО МОВЛЕННЯ СТУДЕНТІВ

У роботі перераховано пласт закономірних, притаманних сучасній молоді оговірок (помилки), які допускаються студентами в усному діалогічному мовленні. Вони спричинені інтерференцією, мовним середовищем, рівнем культури та освіти.

Культура мовлення не раз була предметом наукового дослідження російських (Б. М. Головін, М. І. Ілляш, О. О. Леонт'єв та ін.) і українських (М. М. Пилинський, А. П. Коваль, С. Я. Єрмоленко, Л. І. Мацько, інші) учених. У своїх працях вони окреслюють горизонти мовознавчої науки, доповнюють і вдосконалюють суть лінгвістичного поняття «культура мови». Над формуванням культури діалогічного спілкування учнів основної школи працювала Е. Я. Палихата, але питання культури мовлення студентів вищих навчальних закладів ще не було предметом наукового дослідження. Розвідок із культури мови і мовлення є багато, та життя створює кожен раз нові проблеми в суспільстві, які стосуються культури спілкування українців. Питання культури мовлення молоді, зокрема студентів, як жодне інше, є постійно актуальним. Аналіз студентського мовлення продемонстрував, що найчастішими недоліками діалогічного спілкування молоді є: інтерференція, породжена або повною байдужістю до українського слова, або відсутністю патріотичних почуттів; лихослів'я, як результат аморальності й бездуховності індивідуумів; використання жаргонізмів; вживання діалектизмів.

Відтак, недослідженість проблеми і нагальні потреби суспільства щодо формування культури спілкування студентів вищих навчальних закладів створюють актуальність цієї розвідки.

Мета нашого дослідження — здійснити комплексний аналіз мовленнєвих огріхів студентів і визначити шляхи їх подолання.

Завдання розвідки:

1) розкрити зміст понять духовність, моральність, тактовність, що мають переважати над лихослів'ям; 2) визначити і представити систему інтерференційних помилок, які допускають студенти; 3) виділити жаргонізми студентського мовлення і подати літературні відповідники; 4) проаналізувати реалізацію комплексу діалектних помилок, що вимагають диференційованого підходу до їх усунення.

Наша молодь дедалі глибше занурюється в чорне багно нецензурщини. Діалоги підлітків щедро пересипані матюками. Не тільки стосунки між собою з'ясовуються за допомогою брутальних слів, але вживають їх просто так, як вставні конструкції, які помилково вважають атрибутом дорослості, впевненості, не підозріваючи, що демонструють повне мовленнєве безсилля, обмеженість мислення і духовну пустоту. Виховання духовності, моральності, тактовності у процесі навчання у вищому навчальному закладі допоможе студентам задуматися над тим, що і як вони говорять, вживати чи назавжди забути слова, невластиві літературному мовленню.

Духовність, — відзначає Е. Я. Палихата у статті «Духовна основа діалогічного мовлення», — «це з'єднання з Богом, яке проявляється у почутті любові» до ближнього, а любов відповідно породжує добрі бажання, ввічливі слова і вчинки, що заслуговують поваги. Поряд із духовністю функціонують почуття моральності, які полягають у дотриманні «уявлень, норм і оцінок, що регулюють поведінку людей» [4, с. 370]. Мораль є «однією із форм суспільної свідомості» [4, с. 370]. Тактовна людина «володіє почуттям міри, вміє поводитися, дотримуючись відповідних норм» [4, с. 562]. Поруч із названими термінами і їх дефініціями розглядаємо толерантність як «терпимість до чужих думок і вірувань» [4, с. 577]. Основи усіх названих якостей формують батьки, вчителі, викладачі, які мають усвідомлювати, що культура мовлення — це «дотримання усталених мовних норм», «свідоме, цілеспрямоване, майстерне використання мовно-виражальних засобів залежно від мети й обставин спілкування» [5, с. 263–264], і бути позитивним зразком для наслідування.

Найбільша кількість мовленнєвих помилок студентів пов'язана з інтерференцією, як проникненням елементів і рис російської мови в систему української, наприклад: приймає участь замість бере участь, на рахунок замість стосовно або про, восьмидесяти замість вісімдесяти, в дванадцять годин замість о дванадцятій годині, час замість перша година, любі питання замість будь-які, зустрічаються помилки, замість трапляються, мене лічить чудовий лікар замість лікує, і так замість отже, отож, через хвилинку, замість за хвилинку, із-за хвороби замість через хворобу, поступили в університет замість вступили, воєнне училище замість військовоє, вибачаюсь замість нормативних вибачте, прошу вибачення, перепошую, даруйте.

Адрес студенти сплутують з адресою, білет із квитком, грати з ґратами, письмо з листом тощо. Молодь послуговується російськими іменами Машка, Наташа, Діма, Ваня, Вася, Міша, які мають такі чудові українські відповідники Марія, Марічка, Марійка, Маруся; Наталя, Наталочка, Наталонька; Дмитро, Дмитрик, Дмитрусь; Іван, Іванко, Івась; Михайло, Михайлик, Михась... Студенти говорять по-українськи замість українською мовою, живуть по кімнатах, замість у кімнатах, роз'їжджаються по селах замість у села, не можуть справитися з різкою біллю зуба, а не різким боєм, мішають, замість заважають, мають свою власну думку. замість свою думку, або власну думку.

Свою лексику створюють «різні декласовані елементи» — волоцюги, злодії, жебраки, які часто користуються мовою, незрозумілою для сторонніх людей [2, с. 71]. Ця мова має назву арго. Треба відрізняти жаргонізми і арготизми. На відміну від арго «жаргонізм має відкритий характер і виникає серед порівняно широких, переважно молодіжних груп носіїв мови, об'єднаних спільністю інтересів (насамперед професійних), однаковими захопленнями чи уподобаннями, тривалим перебуванням у певному середовищі» [5, с.167]. Такою ж мовою досить часто послуговується студенти. Вони вживають жаргонізми, які пояснюються як лексеми або вислови жаргону певної мови для надання експресивного забарвлення назвам предметів чи явищ. До жаргонізмів належать такі слова, як рубати — їсти, буза — дурниці (чепуха), баракло — речі, манатки — речі та інші. Щоденно студенти використовують такі жаргонізми, як: читалка — читальний зал, хвіст — академічна заборгованість, плавати (на екзамені) — нічого достеменно не знати, хвостисти — студенти, які не склали вчасно сесію, заліковка — залікова книжка, коза — зразок, квартира — хата, інші. Вживаються слова з усіченим чи спотвореним звуковим складом, наприклад: фак — факультет; зі своєрідним словотворенням: бігунок — направлення на складання академічної заборгованості, доходяга — худий знесилений студент. Жаргонізми у мовленні студентів використовуються з метою продемонструвати власну дотепність, вразити співрозмовників яскравим висловлюванням, виявити зневагу або байдужість. Студентські жаргонізми стосуються також побутової тематики, наприклад: махнути — обмінятися, кумекати, шурупати — щось розуміти, купити — обдурити, загорати — нічого не робити, сачкувати — ухилятися від обов'язків.

Крім жаргонізмів, мовлення студентів збіднюють також діалектизми, які вважаються «позанормативними елементами літературної мови, що мають діалектну віднесеність» [5, с. 135]. Функціонування діалектизмів в усному діалогічному мовленні студентів зумовлюється недостатнім володінням літературною мовою і роками набутою звичкою використовувати слова того говору, яким послуговуються у тій чи іншій місцевості України. Хоч окремі слова з категорії діалектних переходять у літературні, але така історична мінливість, яка формується разом з виробленням усталених норм української мови не є швидкою. І зазвичай діалектизми кожної місцевості не є відомими загалу.

Вважаємо, що студіювання діалектної лексики окремих регіонів України потребують опрацювання, зокрема укладання діалектних тлумачних словників, у літературній мові не вживаних. Ця проблема є перспективною для майбутніх досліджень науковців-лінгвістів.

Досягнення високої мовленнєвої культури залежить не тільки від вище перелічених причин, але й від бажання студента стати особистістю, здобути таку кількість мовно-мовленнєвої інформації, яка зможе допомогти добитися значних професійних успіхів, морального задоволення, матеріальних благ.

Список використаних джерел

1. Антисуржик. Вчимося ввічливо поводитись і правильно говорити / За заг. ред. О. Сербенської. — Львів : Світ, 1994. — 152 с.
2. Жовтобрюх М. А. Курс сучасної української літературної мови / М. А. Жовтобрюх, Б. М. Кулик / Частина 1. — К. : Вища шк., 1972. — 402 с.
3. Палихата Е. Я. Духовність діалогічного мовлення / Е. Я. Палихата // Наукові записки ТДПУ. Серія: Педагогіка. 2001. — № 1. — С.60–62.
4. Словник іншомовних слів / Уклад. : С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. — К. : Наук. думка, 2000. — 680 с.
5. Українська мова: Енциклопедія / НАН України. Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні. Ін-т української мови. Редкол. : В. М. Русанівський (співголова) та ін. — К. : Українська енциклопедія, 2000. — 752 с.

**ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ БІБЛІОТЕКИ
В СОЦІОКУЛЬТУРНОМУ ВИМІРІ**

У тезах розглядається роль інформаційно-аналітичної діяльності в роботі бібліотек. Важливість веб-сайтів як комунікаційної ланки між інформацією та споживачем.

Починаючи ще з часів Гутенберга друкована книга, а згодом і бібліотека вносить світло в життя людей. Сьогодні не можна уявити наше життя без важливого осередка просвітлення, освіти і духовності, а саме без бібліотеки. Проте розуміння бібліотеки як такої змінювалося та розвивалося разом з тим, як росло і розвивалося суспільство.

Сучасний тлумачний словник української мови пропонує таке визначення: бібліотека — це культурно-освітній заклад, де зберігаються і видаються читачам книжки, журнали та інші видання, а також здійснюється популяризація літературних творів [5]. Згідно із Законом України «Про бібліотеки і бібліотечну справу» бібліотека — це інформаційний, культурний, освітній заклад (установа, організація) або структурний підрозділ, що має упорядкований фонд документів, доступ до інших джерел інформації та головним завданням якого є забезпечення інформаційних, науково-дослідних, освітніх, культурних та інших потреб користувачів бібліотеки [1].

Проте слід підкреслити, що бібліотека займається не лише збиранням і зберіганням інформаційної продукції, а й створює її шляхом інформаційно-аналітичної діяльності. Інформаційно-аналітична діяльність (ІАД) притаманна бібліотеці як з погляду вирішення проблем підвищення ефективності управління окремою бібліотекою і бібліотечною галуззю в цілому, так і для виконання свого завдання з обслуговування читачів. Над розкриттям змісту поняття ІАД, її специфіки та особливостей застосування у певних сферах людської діяльності працюють такі дослідники, як Г. Сілкова, Н. Сляднева, В. Ільганаєва, О. Кобелєв та ін. Але чітко визначення, що ж являє собою ІАД, вчені досі однозначно не дали.

Можна стверджувати, що підходів до визначення ІАД є багато. Та їх об'єднує тонка нитка, яка проходить крізь всі погляди, що ІАД є невід'ємною складовою сучасного потоку інформації. Вона спрямовує свої засоби на якісно-змістове опрацювання великої кількості інформації та забезпечення практично всіх сфер людської діяльності для прийняття управлінських рішень та побудови стратегічних планів організацій. ІАД бібліотек постійно розвивається та вдосконалюється. Це пов'язане насамперед з постійними змінами інтересів як індивідів, так і суспільно-політичних інститутів. Вимоги до підготовки інформації стають все більшими, оскільки функціонує настільки велика її кількість, що віднайти саме ту необхідну досить важко, особливо непрофесіоналам.

Основним результатом ІАД вважають документ у формі доповіді, інформаційної довідки або наукової праці, де подаються висновки та рекомендації. Вони абсолютно необхідні для того, щоб робота мала завершений вигляд і могла бути максимально корисною. Висновки є наслідком досягнення поставленої цілі. В багатьох документах читаються і запам'ятовуються лише висновки, тобто результати аналізу. Необхідно виявляти якомога більшу турботу про те, щоб у висновках викладалися коротко і чітко найважливіші моменти, але водночас стислість не повинна породжувати неправильне сприйняття. Написання висновків потребує найвищої майстерності фахівця.

Як зазначають науковці В. Ільганаєва, О. Кобелєв та Н. Сляднева, саме на ґрунті низки загальносвітових тенденцій, насамперед інформатизації, глобалізації та формування пріоритетів сталого розвитку цивілізації, розпочався якісно новий етап розвитку бібліотеки та ІАД зокрема [7]. Саме в цей період починається співіснування в суспільстві документального, інформаційного та когнітивного рівнів суспільної комунікації [4], а бібліотека із суто документально-комунікаційної структури перетворюється на багаторівневу документальну комунікаційну систему [3].

Одним з найважливіших комунікаційних ланок між бібліотеками, як інформаційними установами, та їхніми користувачами є створення веб-сайтів. Адже в умовах сучасної комп'ютеризації бібліотек в Україні та одержання ними доступу до глобальної мережі Інтернет важливим стає створення веб-сайтів. Одним з найактуальніших та найперспективніших напрямів діяльності сучасних бібліотек, як інформаційних посередників, є створення та підтримка власних веб-сайтів. Згідно з Вікіпедією веб-сайт, також сайт — це сукупність веб-сторінок, доступних у Інтернеті, які об'єднані як за змістом, так і навігаційно. Фізично сайт може розміщуватися як на одному, так і на кількох серверах. В. Леонтьєв дає таке трактування поняття: «веб-сайт є основною формою надання інформації у Всесвітній мережі» [6].

Сайт бібліотеки — це її обличчя, знаряддя для створення іміджу в інформаційному просторі, яке служить для просування створеної бібліотекою інформації, і від того, як він представлений, будуть оцінювати і бібліотеку. Із створенням веб-сайту бібліотеки вийшли на якісно новий рівень обслуговування: розширилися їх функції, надається доступ віддаленому користувачеві до власних ресурсів та ресурсів Інтернету. «Веб-сайт служить основним інструментом у виконанні місії бібліотеки — забезпечення наукової і освітньої діяльності шляхом надання доступу до світових джерел інформації», — зазначено у «Положенні про електронну базу бібліотеки Державного економіко-технологічного університету транспорту» [2].

Л. Філіпова сформулювала методичні рекомендації щодо формування змісту веб-сайтів бібліотек:

- Підпорядкованість головним цілям, завданням і профілю бібліотеки;
- Зручність інтерфейсу і простота навігації;
- Професійний дизайн, витриманий в єдиному стилі, з використанням оригінальних естетичних критеріїв та рішень;
- Перелік основних рубрик та гіперпосилань з урахуванням інформаційних потреб користувачів;
- Змістовність наповнення видами інформації;
- Багатомовність подання інформації;
- Повнота, якість, достовірність та конкурентоспроможність;
- Фактографічна додаткова інформація про бібліотеку та ін. бібліотеки за різними профілями;
- Повнотекстові підручники, навчальні посібники, програми з навчальних дисциплін, методичні рекомендації з різних предметів та ін. [8].

Отже, веб-сайт бібліотеки — один із самих ефективних, зручних методів доведення до користувачів інформації про можливості бібліотеки, її потенціал, засіб формування її іміджу та рекламних послуг. Проте слід пам'ятати: щоб бібліотечний сайт досягнув успіху, необхідно вміло організувати та представити інформацію на його сторінках. Тим паче, що підтримка сайту — це велика, клопітка праця. Інформація повинна постійно оновлюватися, бути релевантною запитах користувачів, а також необхідно створювати і перевіряти посилання на Інтернет-ресурси щодо їх активності і актуальності представленої інформації.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що в соціокультурному вимірі дуже важливою складовою є інформаційно-аналітична діяльність бібліотеки, спрямована на створення нових інформаційних продуктів і покращення умов інформаційної діяльності користувачів. Тому треба звернути особливу увагу на розвиток інформаційно-аналітичних відділів бібліотек, підтримку та вдосконалення веб-сайтів, оскільки вони є сучасним обличчям бібліотек. Веб-сайт повинен відповідати загальним вимогам та завданням, поставленим бібліотекою, постійно оновлюватися, корегувати свою діяльність, оскільки веб-сайт є важливим інструментом інформаційного комплексу бібліотеки, і тільки постійний розвиток робить його цікавим і корисним.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бібліотеки і бібліотечну справу» ВР N 33/95-ВР від 27.01.95р. з змінами, внесеними згідно із Законом N 1388-VI (1388-17) від 21.05.2009: // Відомості Верховної Ради України. — 2009. — № 39. — С. 557.
2. Положенні про електронну базу бібліотеки Державного економіко-технологічного університету транспорту [Electronic Resource]. — Спосіб доступу: URL:http://www.detut.edu.ua/ukr/cat/level_0/content/liberi. — Заголовок з екрану.
3. Ільганаєва В. О. Бібліотечна освіта: нова парадигма розвитку / В. О. Ільганаєва; Нац. б-ка України ім. В. І. Вернадського. — К. : Ред. журн. «Бібл. вісн. », 1996. — 256 с.
4. Кобелев О. Інформаційно-аналітична діяльність бібліотек як соціокомунікаційний феномен / О. Кобелев // Вісн. Кн. палати. — 2009. — № 10. — С. 22–25.
5. Кусайкіна Н. Д. Сучасний тлумачний словник української мови [Electronic Resource]. — Спосіб доступу: URL: <http://sichkarnya.org.ua/soft/programs/10195-suchasnij-tlumachnij-slovník-ukrayinskoji-movi.html>. — Заголовок з екрану.
6. Леонтьев В. П. Новейшая энциклопедия Интернет 2004 / В. П. Леонтьев. — М.: Олма-пресс, 2004. — 787с.
7. Сляднева Н. А. Информационно-аналитическая деятельность: проблемы и перспективы / Н. А. Сляднева // Информационные ресурсы России. — 2001. — № 2. — С. 14–21.
8. Філіпова Л. Питання змісту бібліотечних веб-сайтів в Інтернеті / Л. Філіпова // Бібл. планета. — 2001. — С. 12–15.

ІСТОРИОГРАФІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ВЧИТЕЛЯ В КОНТЕКСТІ ПЕРІОДИЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕДАГОГІЧНОЇ ДУМКИ В УКРАЇНІ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХХ СТ.

Історико-хронологічна ретроспектива, характерна для вітчизняної школи другої половини ХХ ст. характеризується провідними підходами, що уможливають дослідження професійної комунікативної діяльності учителя загальноосвітньої школи у теорії вітчизняної педагогіки другої половини ХХ століття. Слід зазначити, що розвиток історико-педагогічної думки в Україні — це тривалий, складний і неоднозначний процес. Навіть якщо зробити спробу проаналізувати його тільки як період ХХ ст., потрібно починати це з обґрунтування періодизації вітчизняної історико-педагогічної науки взагалі.

Періодизація як розподіл історико-педагогічної реальності на періоди, що якісно відрізняються один від одного, є обов'язковим засобом пізнання будь-яких історичних явищ і прогнозування можливостей їхнього розвитку в майбутньому. Але в дослідженнях історико-педагогічного процесу в Україні, які маємо сьогодні, лише констатуються деякі етапи, що визначались у попередні роки й були здебільшого пов'язані з розвитком історичної науки або із соціально-економічними реформами в суспільстві.

У працях з історії радянської педагогіки періодизація розвитку школи та педагогічної науки цілком відповідала більшовицькій періодизації історії УРСР та історії комуністичної партії України.

Більшість сучасних істориків України виокремлюють у вітчизняній історії ХХ ст. такі етапи: 1-й (1900–1917 рр.) — відродження національної свідомості; 2-й (1917–1920 рр.) — українська національна революція (період визвольних змагань українського народу); 3-й (1920 — кінець 20-х років) — радянська українська суспільства; 4-й (30-ті — середина 50-х років) — період тоталітарної системи; 5-й (середина 50-х — 60-ті роки) — часткова демократизація українського суспільства; 6-й (70–80-ті роки) — економічна та суспільно-політична кризи; 7-й (90-ті роки) — становлення української незалежної держави [1, с. 77].

З урахуванням саме цієї періодизації Я. Бурлака та Ю. Руденко у статті «З історії вітчизняної педагогіки: завдання, пошуки, проблеми» ще на початку 90-х років пропонували поділити розвиток української школи та історико-педагогічної науки на такі етапи: 1-й (1900–1917 рр.) — національне відродження; 2-й (1917–1920 рр.) — становлення української державності; 3-й (1920 — початок 30-х років) — відродження української школи та педагогіки; 4-й (30–40-ві роки) — уніфікація і сталінізація шкільного життя; 5-й (50–80-ті роки) розвиток школи й педагогіки за умов тоталітаризму; 6-й (з початку 90-х рр.) — новий етап розвитку української школи в умовах незалежності [2, с. 99].

Очевидно, то не були лише перші спроби обґрунтувати періодизацію історії української школи й педагогіки. Основними недоліками цієї періодизації є не тільки недостатні, з нашого погляду, обґрунтованість та визначеність окремих етапів, а й те, що автори не розглядали історико-педагогічний процес як специфічне явище зі своїми закономірностями.

Ми ж спробуємо обґрунтувати періодизацію розвитку історико-педагогічної науки як окремої ланки загального процесу розвитку національної освіти. Основою нашої періодизації є зміни не тільки в суспільному житті України в ХХ ст., а й у змісті, методології та підходах до розгляду педагогічних явищ на певному етапі розвитку самої науки.

Такий підхід зумовлений тим, що протягом ХХ ст. в історії педагогіки України поступово змінилося кілька парадигм наукового мислення. Для науковців вони цікаві не тільки змінами в методології, підходах і технології наукових досліджень, а й тим, як, хто і в яких історичних та культурних умовах працював над історико-педагогічними проблемами, наскільки було витримано наступність у загальному процесі розвитку науки, що було визначальним у досягненнях чи прорахунках розвитку національної історико-педагогічної думки.

На основі зазначених положень виокремлюємо в розвитку історико-педагогічної думки в Україні ХХ ст. такі етапи: 1-й (1900–1920 рр.) — становлення історико-педагогічної думки в умовах відродження української державності й національної школи; 2-й (20-ті роки) — пошуки нових підходів до предмета й змісту історії педагогіки; 3-й (30–80-ті роки) — розвиток історико-педагогічної науки в умовах панування тоталітарної комуністичної ідеології; 4-й (90-ті роки) — якісні зрушення у висвітленні історико-педагогічного процесу в умовах незалежної України.

Проблема періодизації розвитку будь-якого явища, тобто виокремлення певних періодів (етапів) — одна із найскладніших, комплексних і багатогранних у контексті наукового пізнання.

Вона потребує досконалого знання про об'єкт дослідження, про суміжні з нею науки, розвинутого наукового світогляду того, хто прагне виокремити певні етапи розвитку тієї чи іншої проблеми [1, с. 89]. Виокремлюються різні підходи до періодизації педагогічної думки оскільки вона, як на наш погляд, першою спромоглася в контексті загальної періодизації охарактеризувати, критично переосмислити суттєві для кожного етапу розвитку педагогічної думки в Україні особливості.

Її періодизація уможливорює провести певні аналогії, що спостерігаються на різних етапах соціально-педагогічного розвитку. Осмислюючи свій підхід до періодизації розвитку педагогічної думки в Україні, О. Сухомлинська наголошує на тому, що «педагогічна думка завжди персоналізована, на ній лежить відбиток особистості автора (чи авторів) з його думками, смаками, поглядами, віруваннями, переконаннями [3, с. 2]». Тобто, як вона вважає, окрім науково-педагогічних знань, вона включає в себе ідеологію з вітчужною опорою на національні цінності різні форми історичної ментальності тобто те, що в педагогіці називають архетипами» (О. Сухомлинська, 2001).

Реальні зміни та якісні зрушення почалися в історико-педагогічній науці тільки наприкінці 80-х на початку 90-х років. Процеси демократизації спричинили інформаційний вибух у науці про суспільство і насамперед в історичних науках. Почалося інтенсивне стирання білих плям в історії, до підручників поверталися винищені сторінки та репресовані герої.

Характерною рисою 90-х років в умовах зростання політичної самосвідомості українського народу стають спроби висвітлити історію педагогіки України з нових позицій (див. праці М. Антонця, О. Любаря, В. Майбороди, О. Сухомлинської, С. Філоненка, М. Ярмаченка та ін.). У цілому сучасний період можна характеризувати як період якісних змін у вітчужній історико-педагогічній науці. Саме тому слід вивчити й ретельно проаналізувати весь попередній процес розвитку цієї наукової дисципліни з позицій максимальної об'єктивності та доцільності.

Список використаних джерел

1. Адаменко О. В. Розвиток педагогічної науки в Україні в другій половині ХХ століття (1950–2000 рр.) : Дис... д-ра наук: 13.00.01 — 2006. — 459 с. Диссертационная работа: Монографія. Адаменко О. В. Українська педагогічна наука в другій половині ХХ століття: Монографія. — Луганськ: Альма-матер, [Текст] 2005. — 704 с.
2. Бурлака Я. З історії вітчужної педагогіки: завдання, пошуки, проблеми // Історія України / Я. Бурлака, Ю. Руденко. — 2010. — № 5. — 47 с.
3. Про стан теорії і практики виховання в освітньому просторі України // О. В. Сухомлинські. Шлях освіти. — 1998. — № 3. — С. 2–5.

УДК 316.62

І. М. Кондицька

Дубенька філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (Дубно)

СТУДЕНТСТВО В УМОВАХ КРИЗИ: ПРИНЦИПИ ПОВЕДІНКИ ТА НАСТАНОВИ

На сучасному етапі розвитку суспільства, саме студентська молодь перебуває в стані перетворення від Божої подобі з її моральністю, до невизначеності з нелюдськими інстинктами. Гострота аморальності людства в нашій країні пов'язується з економічною, політичною та моральною кризою. В цей період в понятті «деградацій» з'являється нове явище яке можна називати «моральним розколом» поколінь. Йдеться про той факт, що сучасна молодь не хоче дотримуватися традиційних принципів. Молоде покоління не розуміє старше, не хоче дотримуватися сімейних, суспільних, моральних норм та традицій. Часто у сім'ї відбуваються суперечки саме за такого непорозуміння поколінь.

Кожній особистості підліткового та юнацького віку властиві свої специфічні потреби, інтереси, ціннісні орієнтації. Загальна потреба в самоствердженні, самовизначенні та самореалізації. На думку молодого покоління, це можна зробити лише в умовах належності до певної субкультури або студентського угруповання.

Молодіжна субкультура є наслідком свідомого пошуку нової ідентичності та випробування нового стилю на собі, як стиль життя, одягу, спілкування та атрибутики. Знаковою ознакою молодіжної субкультури є специфічні орієнтації та норми поведінки, індивідуальні смаки та захоплення, специфічне мовлення та стиль одягу, відмінність від молодшої людини зовнішністю. Щоб кардинально змінити зовнішність і стиль необхідно не лише час, а й відсутність батьківсь-

кого нагляду та контроль. Найбільш сприятливий момент, який дозволяє реалізувати ці постанови — необхідність зміни місця проживання та соціального оточення. Простіше, цей процес відбувається у підлітковому віці коли молода особистість стає повністю самостійною без.

Саме на студентські роки припадає процес активного формування соціальної зрілості. Вирозними показниками цього процесу є завершення (середньої) школи, початок трудової активності та продовження здобування (вищої) освіти. Особливо молодь міняє свої орієнтаційні погляди у період навчання в ВНЗ, коли змінює соціальне середовище. У цей час розпочинається період формування нових стосунків, визначення рольового місця в суспільстві.

За період перебування у статусі студента молоду особу цікавить усе, що їй не притаманне. Тому потрібно вникати в це культурне явище (субкультура), розуміти та бути готовим зустрітися з його представниками у реальному житті. Субкультура — це певне угруповання особливостей з спільними поглядами на стиль життя та зовнішність [6, с. 792]. Періодично коли громадяни стикаються з визначенням поняття субкультури, здебільшого трактують його не об'єктивно. Загал сприймає його як щось негативне чи кримінальне. Тому субкультура розглядається як угруповання, а з часом визначає характерні риси цього руху. За таких умов виділяють різні типи субкультур залежно від стилю їх проведення дозвілля та стилю життя загалом.

Щоб зрозуміти яку субкультуру віднести до певного типу, необхідно визначити яку роль відіграють її члени, якою діяльністю займаються та яку позицію становлять у суспільстві.

Сучасні вчені виділяють наступні типи субкультури, що відрізняються за цінovими орієнтаціями його членів:

1. Романтико-ескапізтський — це угруповання, що має позитивну оцінку в суспільства та займається організацією розвитку молодого покоління. Його представники звертають велику увагу на розвиток духовності та романтизму в душі сучасної молоді.

2. Розважально-гедоністичний — один з тих угруповань, який займається організацією дозвілля. Його активісти організують певні вистави, концерти, картинні виставки, тобто організують дозвільний час суспільства. Часто вони виступають молодіжними рухами, що захищають права молодого покоління.

3. Кримінальний — негативне угруповання, яке діє проти закону, наносить шкоду країні та її громадянам. Такі угруповання є нелегальними та мають негативну репутацію у суспільстві.

4. Радикально-деструктивний — таке угруповання знаходиться за суспільною завісою і вважається закритим угрупованням. Сучасним вченим досить складно подати оцінку, яку воно займають у суспільстві: позитивну чи негативну [3, с. 97].

Водночас, виділяють види субкультури, що відрізняються за історичними критеріями, тобто за часом виникнення.

Наприклад:

1. Традиційні — до яких відносяться хіпі, панки, готи, студентські групи та романтико-ескапізтські угруповання. Вони відомі суспільству ще з минулого століття.

2. Нові — до них належать металісти, уніформісти, гедоністично-розважальні та радикально-деструктивні угруповання. Останні з'явилися доволі недавно і не діють за одним принципом [3, с. 156].

Очевидно, що ми можемо наслідитись зробити наступні висновки: українська сучасна молодь знаходиться ще на проміжному етапі розвитку і займається позитивними заняттями. Дивлячись телебачення, використовуючи інтернет, вона бачить практично один негатив. Знакова її проблема — це здатність помічати негативи, яке мимоволі продукує суспільство. Молодь, як особлива соціальна група, постійно перебуває у фокусі досліджень психологів, соціологів, оскільки, саме вона є чуйним індикатором змін, і визначає в цілому потенціал розвитку суспільства. Від того, який ціннісний фундамент буде сформований у молодого покоління, багато в чому залежить його майбутнє.

Список використаних джерел

1. Бех І. Д. Особистісно зорієнтоване виховання: Наук.-метод. посібник. / І. Д. Бех. — К. : ІЗМН, 2008 — 204 с.
2. Головатий Н. Ф. Соціологія молоді: Курс лекцій / Н. Ф. Головатий. — К., 1999. — 224 с.
3. Головенько В. А. Український молодіжний рух у ХХ столітті / В. А. Головенько. — К., 1997. — 224 с.
4. Кулік В. Молода Україна: Сучасний організований молодіжний рух та неформальна ініціатива В. Кулік, Т. Голобуцька, О. Голобуцький. — К. : Центр дослідження проблем громадянського суспільства, 2005 — 60 с.
5. Кравченко А. И. Социология: Учеб. пособие для студ. высш. пед. Учеб. заведений / А. И. Кравченко. — М. Издательский центр «Академия», 2002 — 640 с.
6. Новейший философский словарь. Научное издание. Минск, 1999. — 1280 с.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОСОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ

Актуальність формування просоціальної поведінки є важливою складовою розвитку морально здорової особистості. Розглядаючи просоціальну поведінку людини — як «будь-які альтруїстичні дії людини, спрямовані на благополуччя інших людей, надання їм допомоги» необхідно зазначити важливість своєчасного формування даних психологічних передумов морального розвитку [4, с. 532].

Форми розвитку просоціальної поведінки різноманітні: від простого прояву люб'язності до організації серйозної благодійної допомоги. Маклаков А. Г вважає, що формування такої поведінки базується на основі особливого мотиву, і називають його мотивом альтруїзму (мотивом допомоги, мотивом турботи про інших людей). Просоціальна поведінка людини може бути ситуативною, «яка актуалізується в діях суб'єкта в конкретних небезпечних ситуаціях (наприклад, врятування дитини ціною власного життя)». Альтруїзм може стати свідомою ціннісною орієнтацією, яка визначає поведінку особистості в цілому; у цьому випадку він перетворюється в сенс життя особистості [5].

Численні дослідження в соціальній психології показують, що просоціальні вчинки здійснює особистість, щоб: поліпшити наше власне благополуччя; підвищити соціальний статус і заслужити схвалення інших; підтримати наш образ «Я»; зрівноважити власний настрій і емоції.

Вітчизняні дослідники В. В. Абраменкова, Б. С. Братусь, Ф. Е. Василюк, А. Н. Леонт'єв, В. Н. Куницина, В. А. Ядов і інші [1], розглядаючи поняття «гуманні відносини» (як еквівалент просоціальної поведінки), описують їх як відносини солідарності, взаємодопомоги, співучасті, активного «співпереживання загальних цінностей», які реалізуються у спілкуванні людей і їхньої спільної діяльності. Гуманність також визначається як система установок на соціальні об'єкти, обумовлена моральними нормами й цінностями особистості, просоціальною спрямованістю особистості. Прихильність поставленим цілям усвідомлення власного життя є необхідною умовою розвитку гармонічної людини, творчої особистості, що розвивається. Саме зміст життєвих цілей і змістів визначає просоціальну спрямованість особистості. К. А. Абульханова-Славська, Б. С. Братусь, Ф. Е. Василюк, А. Н. Леонт'єв, С. Л. Рубінштейн, В. М. Русалов [2] вважають, що особистість, орієнтована на реалізацію змісту, у якому відбиваються загальнолюдські цінності, є як творцем свого життя, так і каталізатором, що сприяє творчості інших людей.

Західні дослідники вважають: тільки тоді, коли зміст орієнтований на те, що перебуває поза самістю людини, коли людина прагне залишити щось після себе, змінити щось у світі, зробити його краще, тоді людина й здійснюється як така (А. Адлер, А. Маслоу, Г. Сельє, В. Франкл, І. Ялом).

Оскільки просоціальна поведінка трактується як поведінка, орієнтована на благо суспільства й допомогу іншим, та подібна модель припускає позитивне відношення до людей і визнання особистості іншого, що відбивається в здатностях до емпатії, співробітництві й взаємодопомозі, умінні розв'язувати конфліктні й важкі ситуації. У свою чергу, відношення до інших визначається відношенням особистості до себе.

Просоціальна поведінка обумовлена цінностями особистості. Іншими словами, життєві цінності, являючи собою систему внутрішніх стандартів, відносин до дійсності, направляють і спонукають особистість до реалізації відповідних стратегій взаємодії зі світом, а також визначають мету й сенс життя (Ф. Е. Василюк, В. А. Ядов, Б. С. Братусь, Б. Ф. Поршнев і ін.) [3].

Просоціальна поведінка пов'язана й з рівнем самоактуалізації, тому що мотиви й стратегія, що самореалізується особистістю відрізняються соціальною значимістю й проявляються в служінні загальнолюдським цінностям (А. Л. Журавльов, Ю. Б. Гиппенрейтер, А. Маслоу, В. М. Русалов, Е. Фромм і ін.).

Таким чином, позитивна оцінка особистістю себе й своїх можливостей, здатність вибудувати відносини взаємодопомоги й співучасті з іншими людьми, гуманістична спрямованість інтересів, цінностей і ідеалів, а також здатність особистості реалізовувати себе на користь суспільству являють собою цілісну модель просоціальної поведінки. Просоціальна орієнтація є досить розповсюдженою формою людської активності, що відіграє роль у міжособистісних стосунках, внутрігруповій взаємодії, спілкуванні й спільній діяльності людей.

Якщо використовуючи поняття альтруїстичної поведінки дослідники нерідко абстрагуються від їхньої мотиваційної основи, фіксуючи лише зовнішні (процесуальні й результативні аспекти), то поняття просоціальної поведінки невіддільне від внутрішньої мотивації цієї форми активності, тому що під просоціальними розуміються тільки безкорисливі дії. У сферу про-

соціальних проявів не включаються акти допомоги, здійснювані на рівні регуляції соціально-нормативного типу. До них відносяться:

По-перше, шаблонні-стереотипні прояви допомоги (культурні звички, правила етикету), що становлять операціональний склад просоціального стилю поведінки. По-друге, до соціально-нормативних просоціальних дій, що не є альтруїстичними, відносяться акти допомоги, що здійснюються відповідно до зовнішніх соціальних вимог з очікуваннями, а не на рівні внутрішніх особистісних детермінант. Прикладами такого зовнішнього виконання соціальних норм при підтримуючому впливі оточення можуть служити дії, що допомагають, у відповідь на демонстрацію моделі допомоги, проходження норми взаємності (розплата за послугу послугою), виконання норм відповідальності відповідно до очікуваної від людини поведінки, тимчасове підвищення просоціальності членів групи, що живе за принципом «тут і тепер».

Просоціальна мотивація — це завжди внутрішня особистісно-сміслова мотивація, описана поняттям смислоутворюючого мотиву. В середовищі внутрішніх мотиваційних механізмів альтруїстичного змісту варто розрізняти два мотиви, що є значимими детермінантами альтруїзму — мотив морального боргу й мотив співчуття.

Отже, просоціальна поведінка спрямована на благо іншій особистості або соціального об'єднання, не пов'язана з якими-небудь зовнішнім заохоченням. Вона розглядається як складова соціальної компетентності особистості — це комплекс особистісно-психологічних технологій взаємодії особистості із оточуючим соціальним середовищем. Адже просоціальна поведінка забезпечує наявність не викривлених ціннісних орієнтацій, формує вміння будувати стосунки з іншими людьми, самостійно опановувати новий навчальний матеріал, самоудосконалюватись. Це система певних моральних якостей, відносин, які характеризуються специфічними почуттями, потребами, мотивами, навичками поведінки, особлива форма внутрішньої самоактивності, що дозволяє людині наслідувати існуючі моральні норми.

Список використаних джерел

1. Абраменкова В. В. Социальная психология детства / В. В. Абраменкова. — М. : Ин-т практической психологии, НПО «МОДЭК», 2000. — 416 с.
2. Абульханова-Славская К. . Стратегия жизни / К. Абульханова-Славская. — М., 1991. — 299 с.
3. Братусь Б. С. К проблеме человека в психологии — М. : Вопросы психологии, 1997, № 5. — С. 3–19.
4. Маклаков А. Г. Общая психология / А. Г. Маклаков. — СПб. : Питер, 2001. — 592 с.
5. Психологічний словник / За ред. В. І. Войтка. — К. : Вища школа, 1982. — 215 с.

УДК: 159.9.07 — 123.1.314.04

І. О. Борейчук
*PI Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна» (Рівне)*

СТУДЕНТ З ОСОБЛИВИМИ ПОТРЕБАМИ ЯК ОБ'ЄКТ КСЕНОФОБНИХ РЕАКЦІЙ

У статті досліджено питання інтеграції студента з пониженими психофізіологічними функціями у сучасному суспільстві. Розглянуто особистість студента з особливими потребами як об'єкта фізіологічної нетерпимості.

Задля того, щоб розкрити соціальний аспект у межах якого досліджується означена проблема, пропонується кожному з Вас згадати власну реакцію на візуальне сприйняття людей з особливими потребами чи контакти з ними. Ймовірно, що реакція більшості, а може й всіх, приблизно однакова: відчуття настороженості.

Таким чином, можна апіорно стверджувати: той, хто відрізняється від інших є об'єктом особливої уваги оточення. Людина з особливими потребами викликає як зацікавленість, так і страх. Настороженість, допитливість — природна реакція індивіда на все незвичне. Коли ж фокусуємо увагу на сприйнятті людей з особливими потребами на рівні групи, то змушені зосереджувати увагу на репрезентації нею культури. Адже за рівнем соціалізації осіб з особливими потребами можна судити про моральний стан всього суспільства. Керуючись критеріями західних стандартів, головне сприяти самореалізації представників даної соціальної групи та виховувати толерантне ставлення до людей, котрі мають особливі потреби та психофізіологічні особливості.

Проте де-факто у ставленні до «іншості» здебільшого переважає нерозуміння, що зумовлене незнанням, настороженістю й призводить до уникання контактів з людьми з особливими потребами.

Обережність та страх формують негативні упередження, стереотипи, нерідко — дискримінаційні прояви, які є складовими ксенофобії.

Ксенофобія — це стан, що виявляється у нав'язливому страху стосовно незнайомого чи просто чогось нового або боязнь, острах перед чужоземцями, «іншими» у найширшому розумінні цієї дефініції. Під чужим ми розуміємо не схожих на нас.

Студенти з особливими потребами як соціальна група, знаходяться в оточенні здорових у порівнянні з ними і мають потребу в більшому соціальному захисті, допомозі, підтримці. Разом з тим, їм необхідна така допомога, що могла б стимулювати й активізувати їхню активність і придусувала б розвиток утриманських настроїв. Відомо, що для повноцінного, активного життя осіб з особливими потребами необхідне залучення їх у суспільно-корисну діяльність, розвиток і підтримка зв'язків з оточенням, державними установами різного профілю, громадськими організаціями й управлінськими структурами [3, с.145]. Власне кажучи, мова йде про соціальну інтеграцію людей, які мають особливі потреби та психофізіологічні особливості.

Відправною тезою наших міркувань є твердження про те, що соціальна інтеграція дітей з особливими потребами зумовлює у інших ксенофобні реакції. Вони включають в себе три компоненти: когнітивний, афективний та конативний. Когнітивна сфера включає в себе певні знання та уявлення про людей з особливими потребами, тобто саме незнання особливостей. Афективна складова — це система почуттів, які викликають індивіди з обмеженими можливостями у інших студентів групи. Натомість конативний компонент — це система намірів та готовність відповідних дій по відношенню до них. Ці компоненти є відносно автономними, між ними не існує узгодженості. Тобто наявність схильності певним чином діяти ще не означає автоматичну поведінку в цьому напрямі.

Тепер зосередимо увагу на іншій проекції — самосприйнятті людей з особливими потребами. Одною з основних психологічних проблем представників даної групи є проблема маргінальності й автоідентичності, тобто того, до якої групи відносить себе людина — до «світу нормальних» або до «світу неповноцінних» [5]. У цьому випадку основними психологічними умовами соціальної адаптації людини з особливими потребами можуть бути усвідомлення реального стану справ і адекватна самооцінка, емоційна урівноваженість, адекватні міжособистісні відносини і знаходження своєї професійної ніші на ринку праці і зайнятості.

Групова ідентифікація сприяє соціалізації особистості. Проте слід розуміти, що для становлення особистості дуже важливими є процеси, протилежні соціалізації, процеси індивідуалізації. Соціалізація, важливою ознакою якої є формування соціально-рольових якостей особистості, є хоч дуже важливим, проте лише етапом розвитку людини.

Коли відмінності між людьми самі по собі починають сприйматися як проблема, коли цих відмінностей бояться — тоді «інші» перетворюються на «чужих», викликають страх і сприймаються як загроза нашій позитивній самоідентичності і звичному способу життя. Страх породжує неприязнь, яка може перейти в ненависть і ворожість. І тоді психологічний механізм «Ми-Вони» активізується повною мірою і визначає формування негативних стереотипів і забобонів, відштовхуючих образів ворога, різних форм дискримінації [2, с.149].

Дискримінаційна поведінка можлива і на особистісному рівні, проте дуже часто дискримінація має інституційний характер. Інакше кажучи обмеження прав людини з особливими потребами відбувається на соціальному рівні суспільства внаслідок урядових дій, законодавчих актів та неформальних соціальних норм які фактично діють.

Поруч з інституційною дискримінацією функціонує й інша — прихована дискримінація — уникання безпосередніх контактів та взаємодії. Вона виражається у намаганні уникати безпосередніх контактів та взаємодії, наприклад, у публічних місцях або витримуванні максимальної дистанції, «холодному, коректному та прохолодному» спілкуванні у випадку неможливості його уникнення. При цьому індивід, який діє у такий спосіб, може декларувати відсутність свідомої упередженості та виступати проти власне дискримінації як такої.

На практиці, у більшості випадків студенти з особливими потребами в міру можливостей намагаються ховати свої вади, щоб стати в очах навколишнього світу частиною «нормальних» людей. Якщо ж це не вдається, то людина з особливими потребами або соціально самоізолюється, або в процесі комунікації з суспільством відчуває себе особливо неповноцінним через гіперопіку і співчуття. Під ворожою поведінкою ми маємо на увазі дії спрямовані безпосередньо проти представника даної соціальної групи. Переважно це образи, приниження та фізичне насильство.

Соціальне інтегрування передбачає відновлення основних соціальних функцій індивіда як суб'єкта основних життєвих сфер суспільства, що досягається шляхом залучення особи з особливими потребами до участі у клубах різного спрямування спілкування, самопомоги, заняттях за інтересами, організації та проведення дозвілля, емоційної та юридичної підтримки, участь в інформаційних тренінгах «Права інвалідів на освіту», «Права інвалідів на працевлаштування» [1, с. 13].

Упередження більшої частини населення по відношенню до студентів з особливими потребами або дискомфорту у спілкуванні з ними піддаються модифікації за допомогою планованих втручань. З достатнім успіхом використовуються відвідування шкіл і різних установ, зустрічі з людьми та виступи в ЗМІ про становище даної соціальної групи, групові дискусії, в яких аналізується динаміка упереджень і дії, спрямовані на те, щоб відчутти переживання осіб з обмеженими можливостями.

Враховуючи систему сучасних соціальних цінностей очевидно, що кожна соціальна група має жити у рівних умовах, незалежно від її особливостей, культури, стилю життя чи походження. Загальною метою адаптації студентів з особливими освітніми потребами має бути саме сприяння та посилення взаємних відносин між ними та оточенням.

Список використаних джерел

1. «Від заборони дискримінації до сприяння рівності». — Посібник для тренерів, Міжнародна організація праці, 2010. — 66 с.
2. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія / Л. Е. Орбан-Лембрик. — К. : Академвидав, 2003. — 448 с.
3. Психология социальной работы / [М. А. Гулина, О. В. Александрова, О. Н. Боголюбова, Н. Л. Васильева и др.]. Санкт-Петербург, 2002. — 352 с.
4. Солдатова Г. У. Может ли другой стать другом? Тренинг по профилактике ксенофобии / Г. У. Солдатова, А. В. Макаруч. — М. : Генезис, 2006. — 256 с.
5. Фудорова О. М. Інтеграція осіб з обмеженими можливостями в соціум через механізми університетської освіти [Електронний ресурс] / Фудорова О. М. — Режим доступу до журн.:
6. http://www.sociology.kharkov.ua/index.php?option=com_content&task

УДК 316.7

М. В. Білоус

Львівський національний університет імені Івана Франка
(Львів)

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Соціально-культурний розвиток національних громад є важливим аспектом розвитку загальної динаміки суспільства. Найвагомішим за своїми наслідками політичним, соціальним та економічним змінам передувало формування їх ідеологічних обґрунтувань.

Аналіз соціально-культурних процесів передбачає виявлення певних ознак, що створює їх якісну визначеність [1, с. 37–54]:

– масовість характеру — тобто окремі події суспільного життя можуть бути віднесені до соціально-культурних змін тільки за умови їх масовості та значимості для тих чи інших соціальних систем;

– процесуальність — логічний зв'язок окремих станів об'єкта у часі та їх організована послідовність;

– суспільно зумовлені зміст, джерела та результати, оскільки вони можуть відбуватися лише в суспільстві і лише в соціальній взаємодії його інститутів;

– наявність причинно-наслідкових зв'язків у структурі процесу розвитку та у зовнішньому середовищі.

Метою активізації потенціалу соціально-культурних закладів є сприяння розвитку якісного та диференційованого соціокультурного обслуговування населення з урахуванням інтересів та запитів різних верств суспільства, що забезпечить умови для формування соціально-активної позиції особистості. Розвиток соціально-культурних процесів в Україні пройшов шлях від збільшення показників динаміки за рахунок екстенсивних факторів до якісного покращення мережі соціально-культурних закладів [2, с. 43].

В реаліях сьогодення спостерігаються прояви посилення впливу діаспори на соціально-культурне життя України через ініціювання спільних освітніх проєктів та культурних обмінів. Тенденція розширення мережі освітніх закладів знайшла своє відображення у переміщенні уваги в системі громадського виховання з базового принципу колективізму на індивідуалізм, що ґрунтується на засадах національної ментальності.

Важливим фактором у соціально-культурному розвитку національних громад є свобода слова, яка дозволяє розширити свідомість стосовно сприйняття стереотипів, що побутують, та переосмислити існуючу систему цінностей. Соціокультурні теорії сьогодення ґрунтуються на взаємозв'язку соціальних змін з динамікою духовної сфери суспільства, а саме системи цінностей, ідеології, способів накопичення та поширення знань. Нерідко інформація, якою оперують національні громади України, базується на випадковому, уривчастому чи недостовірному знанні, тому важливим фактором у розвитку суспільства є покращення якісних та кількісних показників соціально-культурної сфери, що забезпечить сталий розвиток групової ідентичності [3, с. 156].

Вагомими факторами в удосконаленні системи управління соціально-культурними процесами в Україні є: раціональне використання культурних ресурсів, дотримання програмно-цільового підходу у вирішенні пріоритетних соціокультурних завдань та інноваційний зміст кадрової політики органів управління у сфері культури. За таких умов визначального значення набуває ефективне регіональне проектування соціально-культурного розвитку, що забезпечує можливість урахування регіональної специфіки, особливості соціально-культурної інфраструктури, різноманітність етнічного складу населення та ґрунтується на таких принципах [4, с. 66]:

- диверсифікації напрямів проектної діяльності;
- вільного доступу до соціокультурних послуг усіх верств населення;
- систематичного вивчення потреб та запитів населення;
- диференційованого соціокультурного обслуговування.

Регіональне соціально-культурне проектування покликане вирішувати наступні завдання [5, с.293]:

- а) удосконалення практики у соціокультурної діяльності у відповідності до змін у суспільстві;
- б) відновлення механізмів культурної спадковості та створення умов для розвитку духовного і творчого потенціалу місцевого населення;
- в) сприяння реалізації соціально-культурних ініціатив населення;
- г) підготовка спеціалістів соціокультурної сфери;
- д) зміцнення зв'язків між представниками різних соціально-демографічних груп.

Головними проблемами в соціально-культурній сфері в реаліях сьогодення можна визначити:

– проблему невідповідності соціокультурного обслуговування світовим стандартам якості — невисокий рівень матеріально-технічного забезпечення, недостатня доступність населення до соціально-культурних надбань.

– проблему невідповідності реальних особистісних потреб і соціально-культурних потреб [6, с. 99].

З огляду на досвід європейських країн, можемо зробити висновок, що розвиток соціально-культурних процесів в Україні є надзвичайно важливим для громадського визначення сфери культури як важливого стабілізуючого чинника суспільного розвитку.

Список використаних джерел

1. Черниш Н. Є. Основні поняття й положення соціокультурного підходу та специфіка вивчення їх у соціології / Н. Є. Черниш / Соціологія: Теорія, методи, маркетинг. — 2006. — № 1. — С. 37–54.
2. Бурак Т. О. Цінності економічної культури: теоретичні засади їх емпіричного дослідження / Т. О. Бурак / Наукове пізнання: Методологія та технологія. — 2006 (17). — Вип. 1. — С. 43.
3. Ponghis P. The philosophy of democratic symbiosis / New York, Los Angeles, Chicago: Vantage Press, 1989. — P. 156.
4. Коваліско Н. Соціально-економічна поведінка індивіда: концептуальні підходи / Н. Коваліско, А. Кудринська // Соціально-економічна поведінка індивіда: концептуальні підходи / Соціально-психологія — 2008. — № 1 (27). — С. 66.
5. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин. — М. : Политиздат, 1992. — С. 293.
6. Демків О. Соціальний капітал: теоретичні основи дослідження та операціональні параметри / О. Демків // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2004. — № 4. — С. 99.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМИ ЯК ЗАСОБУ ПОЛІТИЧНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

У роботі досліджено основні психологічні чинники ефективності реклами, її впливу на мотивацію споживачів. Розглянуто особливості політичної реклами як різновиду комунікації. Досліджено вплив різних видів політичної реклами на суспільну думку.

У наш час реклама існує у всіх сферах суспільства, активно впливає на його соціальні інститути та на соціальну поведінку людей. У багатьох високо розвинутих країнах реклама має велике суспільне значення, бо вона формує світосприйняття і впливає на психіку. Вона має відчутний вплив на громадську думку, визначаючи свідомість людини так само, як визначає її батьківський дім, школа тощо. Рекламу навіть почали називати новим видом мистецтва, обговорюючи її якість, оригінальність, яскравість фарб і дотепність висловлювань [1, с. 5].

Реклама як комунікація між виробником і споживачем є необхідною складовою сучасних ринкових відносин. Вона — одна із сфер людської діяльності, в якій проявляється інтеграція науки та бізнесу. Її ефективне функціонування вимагає детального психологічного аналізу.

На початку XX століття проблема реклами стала привертати увагу фахівців із психології, соціології, культурології, журналістики, естетики, політології, економіки й інших наук. Логічно, що для вивчення реклами як комплексного соціального цілого потрібен міждисциплінарний підхід. Реакція споживачів на рекламу залежить від того, як вони сприймають інформацію, тобто отримують, інтерпретують, зберігають у пам'яті, а загалом відтворюють рекламний подразник.

Вплив реклами залежить і від внутрішньої готовності споживача сприйняти нову інформацію. Якщо цієї готовності немає, за теорією когнітивного дисонансу, споживачі або не довіряють джерелу інформації, або просто блокують її. Отже, головним завданням рекламодавців є вивчення мотивів і бажань покупців, щоб реагувати на них і задовольняти, одночасно формуючи нові [2, с. 27].

В умовах формування і функціонування демократичної політичної системи велика увага приділяється саме політичній рекламі. Політична реклама — це будь-які не заборонені законами України друкарські, усні, звукові і аудіовізуальні види і форми ідейного впливу на людей, що мають на меті прямо або опосередковано звернути увагу на суб'єктів виборчого процесу, сформувані в суспільстві і в свідомості громадян позитивне або негативне ставлення до них або спрямувати політичну поведінку громадян і соціальних груп в їх ставленні до суб'єктів виборчого процесу під час виборів, зокрема інформаційні повідомлення про заходи, які проводяться або підтримуються зі вказаною метою [3].

Реклама є одним із засобів політичної комунікації. Саме з появою демократичного волевиявлення зростає роль ЗМІ, посилюється інтерес до методів впливу на масову свідомість як засобів боротьби за оволодіння владою. На сучасному етапі спостерігається підвищення уваги до ролі комунікативних технологій. Політичні виборчі кампанії стали частиною життя як спеціалістів в сфері PR, так і всього населення України. Для того, щоб завоювати електорат та утриматись на політичному олімпі, політична еліта змушена через різноманітні засоби і в різних формах встановлювати та підтримувати зв'язки з громадськістю.

Дослідження сучасної практики ефективної політичної реклами має сенс лише за умов урахування специфіки цілого комплексу обставин, що справляють вирішальний вплив на форми, методи, тактичні та стратегічні цілі рекламної діяльності в політиці. У наш час можна побачити приклади нестандартних підходів, оригінальних рекламних ідей, втілених на достатньо високому рівні. Реклама має велике значення у політиці і той, хто ефективно її використовує, отримує безперечні додаткові переваги. У суспільстві вибору і конкуренції, зростає її роль, коли людині не наказують, не ставлять її перед фактом, а переконують, і хто робить це краще, той досягає поставленої мети.

Політичні лідери, почали активно використовувати досвід і знання, набуті у західноєвропейських країнах, запозичувати апробовані технології з проведення виборчих кампаній, які далеко не в усьому можуть задовольнити потреби українського політичного ринку. Тут варто враховувати й історичні традиції, і соціальні стереотипи, і особливості української політичної культури. В політичній рекламі, як і в будь-якій іншій рекламі, використовуються базові потреби індивіда, пов'язані з ідентифікацією себе з спільнотою людей (потреба в конформізмі). Це обумовлено прагненням індивіда, відрегулювати свої емоційні проблеми [4].

17 січня 2010 року в Україні відбулися вибори президента України. Кандидати проводили масштабні передвиборчі рекламні кампанії. На основі теоретичної та практичної бази наукових досліджень яка існує на даний час у психологічній науці був розроблений опитувальник. Його мета — дослідити найбільш ефективні види політичної реклами та її вплив на вибір кандидата у президенти. А також рівень активності, зацікавленості у суспільно-політичному житті країни мешканців нашого міста.

За результатами 80% опитуваних студентів і 47% опитуваних віком 40–57 років є активними у політичному житті міста, країни, спостерігають за політичною рекламою. Більшість представників студентської молоді мають максималістичні погляди на суспільно-політичне життя в країні. Досить часто саме студентська молодь виступає у ролі активних учасників акцій протесту, політичних агітацій і т.д. Це обумовлено соціальними факторами, психологічним становленням особистості молоді людини, лабільністю, гнучкістю мислення, прагненням реалізувати себе у всіх сферах життя. Старше покоління мотивує свою пасивність життєвим досвідом і вважає, що не має можливості впливати на політичні процеси в державі. За ієрархією Маслоу політичну активність можна віднести до вищих потреб, а в нашій державі, соціальне і матеріальне забезпечення громадян не є на достатньому рівні, що змушує людей шукати вихід із скрутного матеріального становища. Тому люди старшої вікової категорії вважають політичні питання другорядними.

З 66% опитуваних студентів і 73% опитуваних громадян старшого віку, вважає ефективною телевізійну рекламу. Дієвість реклами по ТБ полягає в масовості, у охопленні великої аудиторії. На телебаченні політична реклама є не тільки прямою (демонстрація роликів), але й прихованою. Такий вид реклами може реалізовуватися в інформаційних сюжетах, в інтерв'ю з політиками і експертами; може виступати як «заставка» перед показом цікавої програми чи фільму; може використовуватись лише символіка партії. Реклама на телебаченні має можливість діяти на слухові та зорові аналізатори одночасно, що підвищує її ефективність.

З 33% опитуваних студентів та 26% опитуваних громадян старшого віку відзначає ефективність радіо реклами. Радіо реклама має спільні риси з телевізійною, але їй притаманні свої особливості. Вона потребує менших фінансових витрат, але також охоплює велику аудиторію. Але часто більшість радіостанцій орієнтовані на підліткову і молодіжну аудиторію і творцям політичної реклами необхідно враховувати таку особливість. В основному молодь вмикає радіо, щоб послухати музику і коли звучить реклама перемикають на іншу хвилю. Телебачення витісняє радіо і воно вже не є таким популярним як 30–40 років тому. Більшість опитуваних вважають таку рекламу малоефективною.

З 40% студентів та 46% опитуваних людей старшого віку вважає ефективною друковану рекламну продукцію. Друковані засоби масової інформації є досить дієвим джерелом рекламного впливу. До переваг друкованої реклами можна віднести рекламу в пресі, яка може діяти довший час на потенційного виборця. Крім того, стаття в газеті чи журналі може бути подана як аналітичний матеріал, що пропонує читачеві більш осмислений підхід до розуміння інформації. Людина має можливість прочитати декілька раз, порівняти інформацію з іншими джерелами [5].

Без політичної реклами, що стала невід'ємною частиною життя суспільства, неможливо уявити жодну виборчу кампанію. Слід зазначити, що рівень політичної реклами, а її форми корелюють із загальним рівнем і політичного життя суспільства. Проаналізувавши отримані результати можемо зробити висновок про високий рівень політичної свідомості, активності молоді. Останні відчувають суттєвий вплив політичної реклами на свій вибір.

На відміну від молоді, люди старшого віку є менш активними у політичних процесах. В більшості мають негативне ставлення до реклами в цілому, але визнають вплив телевізійної агітації на свої політичні симпатії. Ефективність політичної реклами, базується на тому, що вона робить свій об'єкт впізнаним для виборця. Крім того, реклама дозволяє сформулювати у виборця стійку бажану ілюзію, на рівні якої об'єкт реклами асоціюється з певними якостями, які можуть бути йому не властиві або слабо виражені. Також необхідно відмітити що у сприйнятті політичної реклами мають значення соціокультурні чинники. Політична свідомість проявляється як сукупність думок, ментальних явищ, поглядів, що відображають ставлення суб'єкта до політики і держави. Тож для створення ефективною політичної реклами необхідно враховувати соціальні та психологічні особливості виборців.

Список використаних джерел

1. Гендерная невербальная коммуникация в рекламе // Социол. исслед. / И. В. Грошев 1999. № 4.
2. Соціальна психологія в рекламі: Навч. посіб. / Н. Ю. Бутенко — К. : КНЕУ, 2006. — 384 с.
3. <http://uk.wikipedia.org>
4. <http://psy-science.kiev.ua>
5. <http://www.obriy.pib.com.ua>

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Аванесян Г. М. Декан юридичного факультету, Полтавський інститут економіки і права
- Алексеевцев В. Л. Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
- Андріюк А. В. Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
- Антонов В. Б. Здобувач, Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України
- Антонова И. С. Ассистент кафедри менеджмента, Томский политехнический университет
- Артюх О. В. Аспірант, Полтавський університет економіки и торгівлі
- Бабинцев А. В. Студентка факультету «Економіка та управління», Горлівський Автомобільно-Дорожній інститут державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет»
- Бабочкіна Ю. Д. к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств, Таврійський державний агротехнологічний університет
- Білоус М. В. Магістр, Львівський національний університет ім. Івана Франка
- Богач Ю. А. Викладач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
- Борейчук І. О. Викладач кафедри психології Рівненського інституту ВМУРОЛ «Україна»
- Бородіна О. М. к. е. н., заступник проректора з навчально-організаційної роботи, Представництво «Банковні інститут висока школа» (Чеська Республіка)
- Бояківський Л. С. Здобувач кафедри політичних наук РДГУ
- Бубенов Ю. В. Здобувач кафедри обліку і аудиту, Волинський національний університет імені Лесі Українки
- Васюк І. В. Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
- Веретін Л. С. Старший викладач кафедри менеджменту, Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука»
- Власюк Ю. О. Ст. викладач кафедри економіки підприємств, Таврійський державний агротехнічний університет
- Вознюк А. Я. Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
- Волевач Л. М. Ст. викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту, Рівненський інститут ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
- Воронкова Т. В. Методист факультету менеджменту, Запорізький національний університет
- Воротинцев В. А. к. е. н., докторант, Приазовский государственный технический университет
- Гаврилів О. С. к. фіз-маг. н., доцент, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
- Галашко С. І. Міжнародний економіко-гуманітарний університет ім. акад. Степана Дем'янчука
- Галецька Т. І. к. е. н., ст. викладач кафедри економічної теорії, НУ «Острозька академія»
- Главінська О. Д. Рівненський державний гуманітарний університет
- Гон М. М. д. пол. н., професор, завідувач кафедри політології Рівненського державного гуманітарного університету
- Гончаренко М. Ф. Аспірант Інституту економіки промисловості НАН України
- Гончаренко Т. В. Аспірант, Донецький державний університет управління
- Грибенко Н. В. Магістр, Рівненський державний гуманітарний університет
- Гудзь Т. В. Викладач, Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Гудзь Ю. Ф. Завідувач відділенням «Економіка та підприємництва», Волинський технікум Національного університету харчових технологій
- Гуржий Н. М. к. е. н., доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

- Далюк Н. Я. Доцент кафедри менеджменту, Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука»
- Даниленко М. П. Викладач, Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Данільова Н. М. Таврійський Державний Агротехнологічний Університет
- Десятничук І. О. к. і. н., доцент, завідувач кафедри Історії України Рівненського державного гуманітарного університету
- Долганов П. С. к. і. н., ст. в. кафедри міжнародних відносин і країнознавства Рівненського інституту слов'язнознавства Київського славістичного університету
- Дроб'язко О. М. Викладач Центру професійно-технічної освіти Державної служби зайнятості
- Єременко О. В. Аспірант Автомобільно-Дорожнього Інституту Державного вищого навчального закладу «Донецький національний-технічний університет»
- Жилюк С. І. док. і. н., доцент кафедри релігієзнавства Національного університету «Острозька академія»
- Жук М. В. д. е. н., професор, проректор з науки та розвитку, керівник Представництво «Банковні інститут висока школа» в Україні
- Зінченко В. В. к. е. н., доктор філософських наук, професор, завідувач відділом глобалістики, геоекономіки та геополітики Національного Центру європейських досліджень, професор Міжрегіональної Академії управління персоналом, завідувач кафедрою менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Українського гуманітарного інституту
- Зубков С. А. к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі
- Івчик Н. С. Аспірантка кафедри всесвітньої історії, Рівненський державний гуманітарний університет
- Ілляшук О. Б. к. філос. н., доцент, Міжрегіональна Академія управління персоналом
- Казьмір Л. П. Молодший науковий співробітник Інституту регіональних досліджень НАН України
- Кальченко С. В. к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Таврійський державний агротехнологічний університет
- Кальян О. С. к. ю. н., доцент кафедри правознавства, Полтавського інституту економіки і права Відкритого міжнародного університету «Україна»
- Кислицин В. А. Докторант, Інститут економіки промисловості НАН України
- Кленін О. В. к. е. н., докторант, Інститут економіки промисловості НАН України
- Клищ А. С. Аспірант кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі
- Ковальчук О. В. Аспірант, Львівська комерційна академія
- Колесник А. А. к. т. н., ст. преподаватель, Харківський державний університет харчування та торгівлі
- Кондицька І. М. Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
- Котлінська Т. О. Студентка, Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ»
- Кривицька О. Р. к. е. н., Національний університет «Острозька академія»
- Кривокульська Н. М. к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
- Крупін В. Є. к. е. н., науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України
- Кудря Я. В. Асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту
- Кузьма Т. М. к. і. н., доцент кафедри політології і соціології, Рівненський державний гуманітарний університет
- Куліш Т. В. к. е. н., доцент кафедри «Менеджмент і маркетинг», Таврійський державний агротехнологічний університет
- Кутузов М. Р. к. е. н., завідувач кафедри загальноосвітніх дисциплін, доцент, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»

Кутузов Р. В.	Ст. викладач кафедри обліку та аудиту, Волинського національного університету ім. Лесі Українки
Кутузова Г. І.	к. пед. н, доцент кафедри культурології та менеджменту соціокультурної діяльності, заступник директора інституту соціальних наук, Волинський національний університет імені Лесі Українки
Кутузова М. М.	Студентка IV курсу економічного ф-ту, Волинський національний університет імені Лесі Українки
Левчук К. О.	Аспірант, Донецький національний університет
Легеза Д. Г.	к. е. н., доцент, докторант, Таврійський державний агротехнологічний університет
Лендел Я. В.	Аспірант, Донецький національний університет
Лиса О. І.	провідний інженер, Інститут регіональних досліджень НАН України
Лісіков В. М.	Студент, Таврійський державний агротехнологічний університет
Лобанова М. Є.	головний спеціаліст головного управління Пенсійного фонду України в Донецькій області, аспірантка четвертого курсу Донецького національного університету
Ломака І. І.	к. пол. н., доцент, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Луцків О. М.	к. е. н., Інститут регіональних досліджень НАН України
Лучко М. Р.	д. е. н., професор, директор Тернопільської філії ПВНЗ «Європейський університет»
Македонська Л. О.	Студентка, Автомобільно-дорожній інститут ДонНТУ
Малесик В. В.	Аспірант кафедри економіки, менеджменту та маркетингу, Ужгородського Національного Університету
Малецький А. В.	Аспірант кафедри «Економіка і фінанси», Горлівський Автомобільно-Дорожній інститут державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет»
Мальчик М. В.	к. е. н., доцент, докторант, Дубенська філія ОМУРЧ «Україна»
Мариновський В. М.	к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Тернопільської філії ПВНЗ «Європейський університет»
Мартинов В. Л.	к. т. н., доцент кафедри обліку та аудиту, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
Мацеєва Н. В.	к. е. н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ КНЕУ імені В. Гетьмана
Мацкевич Ю. І.	Аспірант, Приазовський державний технічний університет
Мединська Т. В.	к. е. н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія
Мельник М. І.	к. е. н., старший науковий співробітник відділу територіальних суспільних систем і просторового розвитку, Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України
Мельник І. Я.	Викладач кафедри загальної психології та психодіагностики, Рівненський державний гуманітарний університет
Монолатій І. С.	к. і. н., доцент кафедри політології Інституту історії і політології Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
Мудра О. В.	Аспірант Автомобільно-Дорожнього Інституту Державного вищого навчального закладу «Донецький національний-технічний університет»
Науменко П. О.	Магістр, Криворізький економічний інститут ДВНЗ КНЕУ імені В. Гетьмана
Немічева О. В.	студентка факультету «Економіка та управління», Горлівський Автомобільно-Дорожній інститут державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет»
Несторова З. І.	Аспірантка, Інститут економіки промисловості України НАН України
Ночка І. П.	Студентка НТУУ «Київський політехнічний інститут»
Грогуль О. М.	Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
Омельченко С. М.	Аспірант Донецького університету економіки та права, Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

- Орлова О. П.
Охтеня А. А.
Павловская О. В.
- Паламарчук А. О.
- Палихата Е. Я.
Панасенко Г. О.
- Панухник О. В.
- Педченко Г. П.
- Печенюк А. В.
- Півончук І. В.
- Пластун В. Л.
- Пластун О. Л.
Поліщук О. Г.
Полуянов В. П.
- Попов А. А.
Попович Н. С.
- Постельжук О. П.
- Рекова Н. Ю.
- Романенко І. О.
Руденко О. А.
- Руссиян О. А.
- Рябко Н. В.
Савенко А. Ю.
- Савич Л. П.
- Савчук І. А.
Самощук В. І.
- Санжаревський О. І.
Синишин І. Б.
Сирочук Н. А.
- Скворцова А. А.
- Скрипник О. А.
Смерека С. Б.
- Снігова С. М.
- Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
к. е. н., Інститут економіки промисловості НАН України
Заведуючий кафедрою маркетинга, УО «Барановичский государственный университет»
- Студентка 4 курсу Автомобільно-дорожнього інституту ДВНЗ «ДонНТУ»
- д. пед. н., професор, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
к. е. н., доцент кафедри «Фінанси», Макеєвський економіко-гуманитарний інститут
- к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та контролю, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя
- к. е. н., доцент, Таврійський державний агротехнологічний університет Пехтерева В. В. Старший викладач кафедри менеджмент організацій, Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «Донецький Національний Технічний Університет»
- Викладач кафедри менеджменту Рівненської філії ПВНЗ «Європейський університет»
- Прикарпатський центр політичних та євроінтеграційних досліджень. Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника
- к. е. н., доцент кафедри фінансів, Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»
- к. е. н., ДВНЗ «УАБС НБУ», м. Суми
викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
- д. е. н., професор, завідувач кафедри «Економіка та фінанси» Автомобільно-дорожнього інституту ДВНЗ «ДонНТУ»
- к. ю. н., доцент, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
асистент кафедри «Економіка та фінанси» Автомобільно-дорожнього інституту ДВНЗ «ДонНТУ»
- к. і. н., завідувач кафедри гуманітарних дисциплін, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Дубинська філія
- к. е. н., доцент, докторант, Донецький державний університет управління
- Представництво «Банковні інститут висока школа, а.с.»
магістр з економіки і підприємництва, Черкаський державний технологічний університет
- аспірант Інституту економіки промисловості НАН України, Інститут економіки промисловості Національної академії наук України
- магістрант, Таврійський Державний Агротехнологічний Університет
старший викладач кафедри «Економіка та фінанси» Автомобільно-дорожнього інституту ДВНЗ «ДонНТУ»
- аспірант, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка
- ст. викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРОЛ «Україна»
викладач, Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- к. і. н., доцент, Рівненський інститут Слов'янознавства
аспірант, Національний університет «Львівська політехніка»
аспірантка, викладач кафедри економіки, Рівненська філія ПВНЗ «Європейський університет»
- студентка, Автомобільно-дорожній інститут Державний Вищий Навчальний Заклад «Донецький Національний Технічний Університет»
- пошукач, Донецький національний університет
аспірантка, Науково-дослідний економічний інститут, м. Тернопіль
- старший викладач, Автомобільно-дорожній інститут ДонНТУ

Соломко М. Т.	к. т. н., Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
Солошенко Ю. В.	студентка магістратури, Відкритий Міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Спасюк О. М.	викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРоЛ «Україна»
Стадницький Ю. І.	д. е. н., професор, проректор з навчально-методичної роботи, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
Сташина М. В.	магістр з історії, Комітет Верховної Ради України з питань європейської інтеграції
Субачева Г. С.	аспірант Автомобільно-Дорожнього Інституту Державного вищого навчального закладу «Донецький національний-технічний університет»
Сульжик О. В.	методист історико-географічного відділення РМАНУМ
Сушицька Н. В.	доцент кафедри теорії та історії держави і права Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Тернавський Ю. І.	пошукач, Приазовський государственный технический университет
Тодоряк О. Г.	к. е. н., викладач кафедри економіки підприємства, Чернівецький державний університет ім. Ю.Федьковича
Томенчук Х. Б.	молодший науковий співробітник Прикарпатського центру політичних та євроінтеграційних досліджень
Топішко Н. П.	ст. викладач, Національний університет «Острозька академія»
Топішко О. І.	магістр, ПВНЗ «Європейський університет»
Трусова Т. С.	ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка С.Дем'янчука»
Филипишин І. В.	докторант, Інститут економіки промисленості НАН України
Фроленко Р. В.	к. е. н., старший викладач кафедри фінансів, обліку та контролю, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
Харчук Ю. Ю.	здобувач, викладач кафедри фінансів, Національний університет «Острозька академія»
Цецик Я. П.	к. і. н., доцент кафедри політології, соціології і права, Національного університету водного господарства та природокористування
Цимбалюк І. М.	к. п. н., професор, проректор РІ ВМУРоЛ «Україна»
Цимбалюк О. М.	здобувач кафедри педагогіки та акмеології РДГУ
Цимбалюк С. І.	к. соц. н., доцент кафедри соціальної роботи РІ ВМУРоЛ «Україна»
Цмоць О. І.	аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
Черенова У. В.	молодший науковий співробітник Прикарпатського центру політичних та євроінтеграційних досліджень
Черній А. Л.	к. п. н., доцент, Рівненський державний гуманітарний університет
Черных Е. Н.	к. ю. н., доцент, Мариупольский государственный университет
Чернявська Т. А.	к. е. н., доцент кафедри «Фінанси і кредит», Новокаховський гуманітарний інститут
Чорний О. О.	к. філос. н., доцент, Міжрегіональна Академія управління персоналом
Чорноус О. І.	к. е. н., доцент кафедри «Економіка і фінанси», Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ»
Чупринський Б. О.	к. ю. н., ст. викладач кафедри кримінального права і процесу, Волинський національний університет імені Лесі Українки
Шевченко О. В.	викладач, голова циклової комісії правознавства, Дубенська філія ВНЗ ВМУРоЛ «Україна»
Шимко О. В.	к. е. н., доцент кафедри економіки, ПВНЗ «Європейський університет» Рівненська філія
Шквиря Н. О.	к. е. н., ст. викладач кафедри «Менеджмент і маркетинг», Таврійський Державний Агротехнологічний Університет
Щербатюк М. П.	аспірант, Дубенська філія Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
Юрчук О. О.	Викладач, Дубенська філія ВНЗ ВМУРоЛ «Україна»
Ярошенко Л. В.	магістр, Криворізький економічний інститут ДВНЗ КНЕУ імені В. Гетьмана

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ:
ПІДПРИЄМНИЦТВО, ГЛОБАЛІЗАЦІЯ,
ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ**

Збірник тез

Випуск I

Тези подано в авторській редакції

Технічний редактор	<i>В. Л. Алексеєвець</i>
Комп'ютерна верстка	<i>О. В. Мележик</i>
Відповідальний за випуск	<i>О. П. Постельжук</i>

Підписано до друку 10.12.2010. Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Друк офсетний. Умов. дрк. арк. 17,38.
Обл.-вид. арк. 28,2. Тираж 150 прим.

*Оригінал-макет виготовлено у видавничо-друкарському комплексі
Університету «Україна»
03115, м. Київ, вул. Львівська, 23, тел. (044) 424-77-19, 424-40-69
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 405 від 06.04.01*

*Віддруковано з оригінал-макета у видавничо-друкарському комплексі
Університету «Україна»*

