

*Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський університет економіки і
менеджменту*

***Вісник
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту***

Науковий журнал

***СЕРІЯ
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ***

Заснований у серпні 2007 року

№ 1-2, 2007

Черкаси 2007

Свідоцтво про державну реєстрацію
ЧС №549 від 21.08.2007.

Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту,
протокол № 3 від 29.11.2007

Засновник: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
Видавець: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
Адреса: вул. Н.-Левицького, 16, м. Черкаси, 18036, Україна

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Почесний редактор, д-р техн. наук, проф., засл. діяч науки і техніки України, академік Інженерної академії України, ректор університету **Р.А. Аблязов**
Головний редактор, д-р екон. наук, проф. **В.К. Васенко**
Заступник редактора, канд. екон. наук, проф., засл. економіст України **Б.П. Дмитрук**

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **О.С. Чмир,**
д-р екон. наук, проф. **В.І. Пила,**
д-р екон. наук, проф., академік АЕН України **І.І. Кукуруза,**
д-р екон. наук, проф. **В.В. Чепурко,**
д-р екон. наук, проф. **В.Ф. Медведєв,**
д-р екон. наук, проф. **Л.П. Падалко,**
д-р техн. наук, проф. **І.С. Задорожний,**
канд. екон. наук **І.П. Шульга** (відповід. секретар)

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

© Вісник Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту, 2007

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ

<i>Васенко В.К.</i> Вільні економічні зони: сутність та перспективи розвитку в Україні.....	4
<i>Дмитрук Б.П.</i> Методологічні підходи оцінки конкурентоспроможності в умовах інтеграції України до СОТ та інших економічних структур.....	11
<i>Терещук С.М.</i> Економічна політика України на етапі інтеграції до СОТ.	21
<i>Шульга І.П.</i> Місце України у світовій економіці.....	28
<i>Германенко Л.М.</i> Теоретико-методологічні основи забезпечення продовольчої самодостатності регіону.....	38
<i>Кудінова О.Г.</i> Особливості оцінки економічної ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарському виробництві.....	49
<i>Шульга В.І.</i> Особливості формування трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах.....	55
<i>Левандовська А.В.</i> Методичні основи дослідження продуктивності праці та шляхів її підвищення в бджільництві.....	66

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Біленчук П.Д., Задояний М.Т.</i> Фінансовий моніторинг: правове регулювання, інформаційні технології та світовий досвід.....	74
<i>Глінкіна Д.В.</i> Регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю.....	80

ІНВЕСТИЦІЇ І РИНОК

<i>Самотуга О.О.</i> Інвестиційна діяльність в сільському господарстві Черкаської області.....	88
--	----

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Задорожний І.С., Задорожний В.І., Баль-Прилипка Л.</i> Підвищення ефективності менеджменту через вдосконалення R&D процесів.....	95
<i>Ус М.Ф., Ус Г.О.</i> Менеджмент корпоративною гібридною інтелектуальною системою навчання в університеті економічного профілю.....	112

ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ

<i>Ус М.Ф., Аблязова О.М., Костьян Н.Л.</i> Маркетингові методи визначення переваг споживачів освітніх послуг.....	121
<i>Дьячук І.В.</i> Аналіз застосування сучасних маркетингових технологій в просуванні товарів.....	130

ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ

<i>Десятніков І.В.</i> Розвиток селянських господарств та поширення найманої праці в Україні наприкінці XIX – на початку XX століття.....	137
---	-----

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ.....	150
---	------------



ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ

УДК 322.122.(043.5)

*Васенко В.К., д-р екон. наук, проф.
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Проведено аналіз літературних джерел стосовно суті БЕЗ. Виділені найважливіші відмінності понять вільна, спеціальна, спеціальна-вільна та спеціальна (вільна) економічна зона, їх основні відмінності й принципи функціонування, інноваційні підходи та підвищення ефективності діяльності цих економічних юрисдикцій.

***Ключові слова:** вільна, спеціальна, вільно-спеціальна, спеціальна (вільна) економічна зона, інновації, ефективність, інфраструктура, ризик, економічна безпека, інвестиційні проекти.*

ВСТУП

Неупереджений аналіз розміщення і функціонування вільних економічних зон на географічній карті світу показує, що сьогодні вони, як нетрадиційні форми державного регулювання економіки, успішно використовуються переважною більшістю країн для залучення іноземних інвестицій і забезпечення на цій основі прискореного соціально-економічного розвитку депресійних територій, активізації зовнішньоекономічної діяльності, досягнення вигідної інтеграції виробництва на основі міжнародного поділу праці та ін. Кращі результати їх цільової діяльності спостерігаються в країнах ринкової економіки – США, Англії, Німеччині, Японії, Китаї, Угорщині та ін.

Проте, як засвідчує практика не у всіх країнах і не всі економічні зональні формування працюють ефективно, залучаючи вітчизняні та іноземні капітали для розвитку національних економік. Недостатнього розвитку БЕЗ набули і в Україні, де період їх створення періодично гальмувався владними рішеннями у формі мораторію на них.



ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні науково-методичних основ та концептуальних підходів визначення суті ВЕЗ, виявлення найбільш ефективних організаційно-економічних механізмів залучення інвестицій в економіку України, пошуку ефективних форм їх функціонування та досягнення максимальної соціально-економічної користі від їх практичного впровадження для України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проведений нами аналіз вітчизняних літературних джерел та існуючого економічного середовища засвідчує, що нинішній стан економіки України подібний до стану економіки США 30-х років у період “великої депресії,” різниця лише в різних типах депресії, в Україні – викликана недовиробництвом продукції, в США – перевиробництвом.

Основними засобами подолання “великої депресії” у США були рішучі заходи колишнього президента Ф. Рузвельта з примусового створенні на всій території держави різних типів вільних економічних зон і в першу чергу зовнішньоторговельних, щоб максимально розвантажити внутрішній ринок від “надлишкової” продукції.

Не зважаючи на те, що “вільні економічні зони, - як справедливо відмічали американські вчені М. Фраз’є та Р. Рен, - це одна з найстаріших і разом з тим найновіша ідея людства в області економічного розвитку” [1, с. 115], проте в економічній літературі та у вчених - економістів, що досліджують їх, не має єдиної думки стосовно суті ВЕЗ, а тому в літературних джерелах допускається використання різних за змістом понять – вільна економічна зона [2, с. 8; 3, с. 10]; спеціальна економічна зона [4, с. 130]; спеціальна (вільна) економічна зона [5, 6, 7, 8, с. 36]; особлива економічна зона [9, с. 117]; зони вільного розвитку [10]; особливі економічні території [11, с. 36], де в тій чи іншій мірі розкриваються різні аспекти проблеми.

Вперше визначення вільної економічної зони було офіційно задекларовано всьому науковому та діловому світу в 1973 році на Кіотській конвенції ООН (Японія). “Під вільною економічною зоною (або зоною франко), - підкреслюється в Кіотській конвенції, - розуміється частина території держави, на якій товари розглядаються як об’єкти, що знаходяться за межами національної митної території (принцип “митної екстериторіальності”) тому не підпадають звичайному митному контролю й оподаткуванню” [12, с. 26].

Російський професор К.О. Семенов, розмірковуючи над цим



визначенням, замітив: “З цього визначення видно, що вільність відокремленої частини державного простору є не абсолютною, а відносною. Вільною ця територія є лише в тому понятті, що ввезені на неї товари звільняються від митних зборів, податків на імпорту та інших видів контролю за імпортом, які у відповідності з митним законодавством країни застосовуються до товарів, що імпортуються на інші території країни. Це означає, що товари, які ввозяться в ВЕЗ з-за кордону не декларуються як ввезення на територію приймаючої країни. Але в той же час чинне законодавство не звільняє власників товарів та інвесторів від існуючого економічного порядку, а лише полегшує його” [13, с. 181].

Автори навчального посібника “Вільні економічні зони” В. Ігнатів і В. Бутов дають таке визначення цих економічних формувань: “Вільні економічні зони - обмежені території, морські та авіаційні порти, в яких діють особливі пільгові умови для національних та іноземних підприємств, що сприяють розв’язанню зовнішньоторговельних, загальноекономічних, науково-технічних та науково-технологічних задач” [3, с. 5]. Таке визначення також не повністю відображає зміст ВЕЗ, так як окрім “морських та авіаційних портів” особливі пільгові економічні умови для національних та іноземних підприємств надаються і великим прикордонним залізницям, наприклад, дільниця залізниці від Д’єра (Угорщина) до Ебенфурта (Австрія).

Досить змістовне визначення суті ВЕЗ ми знаходимо в навчальному посібнику “Вільні економічні зони у світовому господарстві”, автори Т.П. Данько і З.М. Окрут. “Під ВЕЗ, підкреслюють вони, - розуміється суверенна територія країни (країн), яка є частиною господарського комплексу держави (групи держав), де забезпечується виробництво і розподіл суспільного продукту для досягнення конкретної, загальнонаціональної, інтеграційної, корпоративної мети з використанням спеціальних механізмів регулювання суспільно-економічних відносин виробництва і розподілу” [2, с. 9].

Таке визначення ВЕЗ підкреслює територіальний суверенітет, економічну комплексність, розподільчі відносини розширеного відтворення (що має особливе значення у функціонуванні зони), мету та спеціальний механізм регулювання. Проте, на наш погляд, суттєвим недоліком цього визначення є не розкриття суті й змісту механізму функціонування та управління вільною економічною зоною. З нашої точки зору основу механізму функціонування та управління в цьому випадку складає не система преференцій національним і іноземним інвесторам, а відповідний механізм функціонування й управління, де більше ринку і менше держави.

Законом України “Про загальні засади створення і



функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” визначається “Спеціальна (вільна) економічна зона є територією України, на якій встановлюється і діє спеціальний правовий режим діяльності і порядок застосування й дії законодавства України” [5]. У Постанові Кабінету Міністрів України “Про концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні” також відмічається, що “під С(В)ЕЗ розуміється частина території України, на якій встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності й особливий порядок застосування діючого законодавства України...”, “Спеціальні (вільні) економічні зони – один із інструментів досягнення відкритості економіки України зовнішньому світу і стимулювання міжнародної економічної співпраці на основі залучення іноземних інвестицій” [6].

Ми не можемо погодитися з такою їх суттю, визначеною Законом України і Концепцією КМ України, які ототожнюють поняття “спеціальна” і “вільна”. Проведені нами дослідження дають підстави стверджувати, що поняття “спеціальна економічна зона” і “вільна економічна зона” можна ототожнювати як дефініцію спеціальна (вільна) економічна зона, тобто “спеціальна” з уточненням “вільна” лише за умови максимальної адаптації національної правової бази зональних економічних формувань міжнародному праву, а в разі їх невідповідності ці поняття мають бути чітко розмежовані. Це дає нам право внести відповідну новизну в формування понятійного апарату “ВЕЗ,” “СЕЗ,” спеціальна-вільна економічна зона (С-ВЕЗ) та зробити такі визначення:

а) під вільною економічною зоною - розуміється частина території країни, якій її політичним центром на визначений термін наданий спеціальний правовий і економічний статус, орієнтований на зовнішню торгівлю та іноземні інвестиції з ринковою формою управління, максимально адаптованою до міжнародного права, що не має тісних зв'язків з національною економікою, а її організаційно-економічний механізм має таку систему пільг і стимулів, що дають можливість прискорити її економічний та соціальний розвиток;

б) під спеціальною економічною зоною слід розуміти частину території країни, якій її політичним центром на визначений термін наданий спеціальний правовий і економічний статус, що передбачає ринкову форму управління з частково розподільчою роллю держави, тісні зв'язки з національною економікою, правова база котрої сформована на основі поправок до національного законодавства, максимально адаптованого до світових стандартів, а організаційно-економічний механізм має таку систему пільг і стимулів для вітчизняних та іноземних інвесторів, які в змозі забезпечити прискорене соціально-економічне зростання;

в) під спеціальною - вільною економічною зоною слід розуміти



частину території країни, якій політичним центром на визначений термін наданий спеціальний правовий і економічний статус, що передбачає ринкову форму управління з частково розподільчою роллю держави, функціонально-технологічні зв'язки з національною територією, правова база С-ВЕЗ сформована на основі поправок до національного законодавства з врахуванням європейських і світових стандартів, а організаційно-економічний механізм котрої має таку систему пільг і стимулів для вітчизняних та іноземних підприємств, які здатні забезпечити виробництво й розподіл суспільного продукту для досягнення конкретної національної чи регіональної інтеграційної мети.

Отже, дефініція спеціальна (вільна) економічна зона є правомірною лише для країн ринкової економіки та тих, чия нормативно-правова база повністю адаптована до міжнародного права. Використання такої дефініції у правовому полі більшості країн з перехідною економікою й особливо України та інших держав, що відносяться до СНД – є неправомірним. А тому, закон України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” [5] – є таким, що не відповідає суті поняття спеціальна (вільна) економічна зона і вимагає внесення негайних змін або відміни Верховною Радою України.

Правильність зроблених нами висновків стосовно дефініції С-ВЕЗ підтверджує й Короткий тлумачний словник української мови, тлумачення: “Спеціальний” – означає: 1. Призначений виключно для чогось; який має особливе призначення. 2. Який стосується окремої галузі науки, техніки, мистецтва, призначений для спеціалістів цієї галузі [14, с. 250]; “Вільний” – 3. Який здійснюється легко, швидко, без труднощів [14, с. 39]. Отже, як бачимо стосовно України поняття “спеціальний – призначений виключно для чогось” і “вільний – здійснюється легко, швидко, без труднощів” не відповідають своїй суті не тільки в правовому, але й у смисловому плані.

Тому, виходячи з проведених нами досліджень, ми вважаємо, що за умов перехідної економіки, є доцільним розмежування понять “вільна” та “спеціальна” економічна зона до приведення національної бази у відповідність із міжнародним правом. Лише після цього можна використовувати поняття “спеціальна” з уточненням “вільна” економічна зона. Спеціальна-вільна економічна зона, як ми раніше відмічали, за умов перехідної економіки означає змішаний або універсальний її тип, тобто бути одночасно інтегрованою в світове господарство і національну економіку при відповідній адаптації чинного законодавства зональної території міжнародному праву. Особливості організаційно-економічного механізму ВЕЗ, СЕЗ, С-ВЕЗ за умов перехідної економіки України показані в таблиці 1.

Типовим прикладом ВЕЗ можуть бути зони зовнішньої торгівлі



США та експортно-виробничі зони країн, що розвиваються, які завжди зорієнтовані на зовнішній ринок для нарощування експорту товарів. Спеціальні економічні зони найбільш поширені в Бразилії, Єгипті та європейських країнах колишнього соціалістичного табору. Спеціальні-вільні економічні зони є найбільш характерними є для Китаю, хоча вони там мають назву ВЕЗ, де одночасно з інтеграцією в світову економіку підтримуються тісні зв'язки з національною економікою, а вдало проведений організаційно-управлінський експеримент у зоні миттєво поширюється на всю його іншу територію.

Таблиця 1

Основні ознаки СЕЗ, ВЕЗ, С-ВЕЗ у перехідній економіці

Вільна економічна зона	Спеціальна економічна зона	Спеціальна-вільна економічна зона
<ul style="list-style-type: none">- інтеграція у світове господарство;- слабкий зв'язок з національною економікою;- орієнтація на зовнішню торгівлю;- орієнтація на іноземні інвестиції;- правова база максимально адаптована до міжнародного права на тривалий термін.	<ul style="list-style-type: none">- тісні зв'язки з національною економікою;- орієнтація на розвиток внутрішнього ринку та ринкової інфраструктури;- пільговий режим інвестиційної діяльності незалежно від країни походження;- правова база сформована на основі різних поправок до національного законодавства на визначений термін.	<ul style="list-style-type: none">- інтеграція у світове господарство і тісні зв'язки з національною економікою;- орієнтація на імпорто-замінне виробництво, розвиток ринкової інфраструктури;- пільговий режим інвестиційної діяльності незалежно від країни походження;- правова база сформована на основі різних поправок до національного законодавства на визначений термін і максимально адаптована до міжнародного права.

ВИСНОВКИ

Проведені нами дослідження показують, що важливе значення для ефективної діяльності зональних економічних формувань будь-якого типу має правильне його осмислення та формування понятійного апарату стосовно тієї чи іншої їх дефініції. ВЕЗ, будучи економічною категорією, носять історичний характер, відображають процес виникнення і розвиток відповідної суспільно-економічної формації. Вони розвиваються разом з розвитком, віддзеркалюваних ними, соціально-економічних відносин суспільства, а при переході від одного способу виробництва до іншого - наповнювалися новим змістом.

Ще в "сиву" давнину ВЕЗ успішно використовували фінікійці, єгиптяни, китайці для розвитку зовнішньої торгівлі, а римські



імператори - для залучення робочої сили з числа ремісників та наповнення грошима казни імперії.

Сучасні спеціальні, вільні та спеціальні-вільні економічні зони наповнились новим змістом і відображають важливий механізм залучення іноземних інвестицій, інновацій, розвитку підприємництва та ін. Як економічна категорія, вони притаманні лише існуючому нині способу виробництва, взаємопов'язані з ним і тісно взаємообумовлені, виражаючи взаємозв'язок різних сторін соціально-економічних відносин людей.

Підбиваючи підсумки ми можемо прийти до висновку, що низька ефективність функціонування ВЕЗ в Україні пов'язана з недоліками правової бази, що регламентує їх діяльність. Законодавчо передбачено, що економічні зональні юрисдикції мають двовекторну направленість – інтеграцію у світове господарство і тісні зв'язки з національною економікою, а за умов невідповідності національних законів світовим вимогам, розраховувати на успіх практично неможливо. Для цього потрібні серйозні реформи в економічному житті та правовому забезпеченні, відповідно світовим та загальноєвропейським стандартам.

SUMMARY

The analysis condition special (free) economic zones. The major the most pomposity of the elements menagement FEZ and its basis principles, innovations methods contemporery modern and theirs importance in crease effective activity this economic zones.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Фразье М., Рэн Р. Возможности создания зоны предпринимательства в Болгарии // Вопросы экономики. – 1991. – № 10.
2. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 282 с.
3. Игнатов В.Г., Бутов В.И. Свободные экономические зоны. Методологические и организационные основы: правовой и налоговый режим. Нормативная база. – М.: Ось-89, 1997. – 212 с.
4. Андрианов В.Д. Специальные экономические зоны в мировой экономике // ЭКО. – 1997. – № 9. – С. 130-144.
5. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.10.1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 50.
6. Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України № 167 від 14 березня 1994 р. // Урядовий кур'єр. – 1994. – № 54.



7. Програма розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності на період до 2010 року: Схвалено постановою Кабінету Міністрів України від 24 вересня 1999 року № 1756 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 39.
8. Долинский С.В. Концептуальные подходы к организации предпринимательства в специальных (свободных) экономических зонах // Экономика АПК. – 2000. – № 3. – С. 36-41.
9. Бабинцев В., Валлиулин Х. Особые экономические зоны // Российский экономический журнал. – 1992. – № 9. – С. 117-124.
10. Зони вільного розвитку // Урядовий кур'єр. – 2000. – № 123.
11. Роговой В. Актуальные проблемы развития территорий с особым статусом в Украине // Экономика Украины. – 2000. – № 11. – С. 36-39.
12. Васенко В.К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. – Суми: Довкілля, 2004. – 348 с.
13. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 1998. – 326 с.
14. Короткий тлумачний словник української мови / Уклад.: Д.Г. Гринчишин, Л.Л. Гулецька та ін. – К.: Рад. шк., 1978. – 450 с.

Надійшла до редакції 17 вересня 2007 р.

УДК 339.54 (477)

*Дмитрук Б.П., канд. екон. наук, проф.
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СОТ ТА ІНШИХ ЕКОНОМІЧНИХ СТРУКТУР

Запропоновано методологічні підходи оцінки конкурентоспроможності економік країн світу в умовах глобалізації. Визначено місце України серед 125 оцінюваних країн. Обґрунтована доцільність використання результатів міжнародних рейтингів конкурентоспроможності для коригування довгострокової стратегії розвитку економік країн, окремих її галузей, сфер діяльності та здійснення інституційних реформ.

***Ключові слова:** конкурентоспроможність, технічні параметри, собівартість, інтеграція, СОТ, рейтинг, індекс глобальної*



конкурентоспроможності, експертна оцінка, активність бізнесу, регуляторне середовище, інфраструктура.

ВСТУП

Конкурентоспроможність будь-якого товару – сукупна спроможність (здатність) товару витримувати конкуренцію порівняно з іншими товарами на певному регіональному чи товарному ринку, мати попит і бути реалізованим та принести власникові прибуток [1]. Вона визначається властивостями товару задовольнити потреби споживачів (якість товару, його технічні параметри, смакові, естетичні, фізіологічні властивості тощо), а також рівнем цін, їх співвідношенням із собівартістю і з середніми конкурентними ринковими цінами, а також престижністю (іміджем виробника, торгової марки тощо) [2, 3].

Значення конкуренції усвідомлював ще А. Сміт. Він вважав, що конкуренція гармонізує індивідуальні інтереси суб'єктів господарювання, що вона є регулятором особистого егоїзму, завдяки чому досягається економічна рівновага, що конкуренція стимулює найефективніше використання обмежених ресурсів, вирівнює попит і пропозицію, відновлює пропорційність і т. ін., тобто здійснює саморегулювання економіки [4]. На думку німецького економіста Л. Ерхарда, одним із найважливіших завдань держави є забезпечення вільної конкуренції. Вільна власна ініціатива й конкуренція повинні поєднуватися з активною роллю держави в господарському житті. Головним критерієм свободи, за Л. Ерхардом, є свобода споживання, що „знаходить своє логічне доповнення у свободі підприємця виробляти та продавати ті продукти, які відповідають попиту...” [5]. Проте, на думку А. Маршала, саме конкуренція, яка підтримується державою, об'єктивно створює монополію [4]. Цей факт пояснює двоїстість державного регулювання конкуренції: з одного боку, потрібно підтримувати добродійну конкуренцію, а з іншого, - боротися з економічною діяльністю, спрямованою на монополізацію та несумлінну конкуренцію [6].

Нині конкурентоспроможність продукції є однією з провідних характеристик стану підприємств, що визначає перспективи його подальшого розвитку в умовах інтеграційних процесів. Тому підвищення конкурентоспроможності є одним із стратегічних завдань кожної підприємницької структури.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Становлення цивілізованих ринкових відносин, непередбачуваність її діалектики при вступі України до СОТ підвищують значимість оцінки конкурентоспроможності окремих галузей та економіки країни в цілому. Один із ефективних методів оцінки



конкурентоспроможності – є рейтинговий метод оцінки, якому не приділялося достатньо уваги. Актуальність вказаної проблеми, доцільність використання результатів міжнародних рейтингів конкурентоспроможності для формування довгострокової стратегії розвитку економіки країни та окремих її галузей та сфер діяльності і обумовили необхідність їх більш глибокого дослідження.

Конкурентоспроможність будь-якого товару – сукупна спроможність (здатність) товару витримувати конкуренцію порівняно з іншими товарами на певному регіональному чи товарному ринку, мати попит і бути реалізованим та принести власникові прибуток [1]. Вона визначається властивостями товару задовольнити потреби споживачів (якість товару, його технічні параметри, смакові, естетичні, фізіологічні властивості тощо), а також рівнем цін, їх співвідношенням із собівартістю і з середніми конкурентними ринковими цінами, а також престижністю (іміджем виробника, торгової марки тощо) [2, 3].

Значення конкуренції усвідомлював ще А. Сміт. Він вважав, що конкуренція гармонізує індивідуальні інтереси суб'єктів господарювання, що вона є регулятором особистого егоїзму, завдяки чому досягається економічна рівновага, що конкуренція стимулює найефективніше використання обмежених ресурсів, вирівнює попит і пропозицію, відновлює пропорційність і т. ін., тобто здійснює саморегулювання економіки [4]. На думку німецького економіста Л. Ерхарда, одним із найважливіших завдань держави є забезпечення вільної конкуренції. Вільна власна ініціатива й конкуренція повинні поєднуватися з активною роллю держави в господарському житті. Головним критерієм свободи, за Л. Ерхардом, є свобода споживання, що „знаходить своє логічне доповнення у свободі підприємця виробляти та продавати ті продукти, які відповідають попиту...” [5]. Проте, на думку А. Маршала, саме конкуренція, яка підтримується державою, об'єктивно створює монополію [4]. Цей факт пояснює двоїстість державного регулювання конкуренції: з одного боку, потрібно підтримувати добродійну конкуренцію, а з іншого, – боротися з економічною діяльністю, спрямованою на монополізацію та несумлінну конкуренцію [6].

Нині конкурентоспроможність продукції є однією з провідних характеристик стану підприємств, що визначає перспективи його подальшого розвитку в умовах інтеграційних процесів. Тому підвищення конкурентоспроможності є одним із стратегічних завдань кожної підприємницької структури.

Проблеми конкуренції і конкурентоспроможності досліджувалися в працях зарубіжних дослідників, зокрема Г. Боста, Р. Вернона, Х. Вермі, Й. Ворета, М. Вудкова, Г. Крамера, Ф. Котлера, Л. Мартіна, Д. Парблі, М. Портера, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера,



Б. Файфера, Д. Френека та ін.

Окремі питання конкурентної політики, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської політики, формування ринкової її стратегії досліджувалися в працях вітчизняних учених – В.І. Бойка, Г.Н. Бобровського, О.Ю. Єрмакова, М.В. Калінчика, Ю.С. Коваленка, М.Г. Лобаса, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселенка, Л.В. Романової, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, Л.М. Худолій, О.М. Царенка, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та ін. Проте питанням рейтингової оцінки конкурентоспроможності в умовах інтеграції України до СОТ та інших економічних структур приділялась недостатня увага. Дослідження проводилося з використанням абстрактно-логічного, емпіричного та монографічного методів, що дозволило провести оцінку конкурентоспроможності економік 125 країн світу і визначити місце України, обґрунтувати доцільність використання результатів міжнародних рейтингів конкурентоспроможності для коригування довгострокових цілей будь-якої країни та окремих її галузей.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В останні роки у світовій економіці все більшого значення набувають рейтинги (оцінка, віднесення до класу, розряду чи категорії) [1, 3] конкурентоспроможності країн світу, які дозволяють визначити місце і здатність кожної країни конкурувати в умовах глобалізації економік світу.

Найбільш авторитетними методиками, які користуються довірою у світі є методики: Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) та методики, що проводяться Центром з вивчення Міжнародного інституту розвитку менеджменту (ІМД) у м. Лозанні.

У відповідності з даними рейтингу конкурентоспроможності, оприлюдненому Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) за 2006 рік, Україна опустилася з 68-го на 78-ме місце (у звіті 2005 року Україна посідала 84-те місце з 117 ранжированих країн).

Всесвітній економічний форум істотно змінив методику складання рейтингу, і нині кількість враховуваних чинників збільшилася із 35 до 90. Додатково стали оцінювати розвиненість інфраструктури та ускладненість бізнесу, ефективність ринку праці, рівень охорони здоров'я, якість освіти тощо.

„Індекс глобальної конкурентоспроможності” ВЕФ – показник синтетичний. На одну третину він складається зі статистичних даних, на дві третини – з експертних оцінок, для одержання яких у 2006 році було опитано 11 тис. топ-менеджерів компаній, які працюють у 125 країнах.



Конкуруючий рейтинг з вивчення конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту (ІМД) складається у Лозанні на базі зворотного співвідношення: дві третини офіційної статистики, третина – оцінки експертів; кількість показників для ранжування – 314, але кількість країн менша – усього 60. Усе це робить рейтинг ІМД більш суб'єктивним, але водночас більш консервативним.

„М'яка” методологія ВЕФ дає змогу оцінювати та аналізувати більше країн, включаючи навіть ті, за якими статистика або відсутня, або ненадійна. Для України рейтинг ВЕФ – єдиний, яким оцінюється її конкурентоспроможність.

Відповідно до звіту ВЕФ за 2006 рік, перший рядок у світовому таблиці конкурентоспроможності зайняла Швейцарія. За нею – Фінляндія, Швеція, Данія. Далі – Сінгапур, за ним – Сполучені Штати, які втратили свою багаторічну позицію лідера. До першої десятки також потрапили Японія, Німеччина, Нідерланди та Великобританія.

З вищезгаданих найпомітніший ривок зробили дві країни: Швейцарія піднялася із сьомого місця на третє, а Японія – з десятого на сьоме. Проте сенсацій у рейтингу було дві – Швейцарія та США.

Три останніх рядки в списку 125 оцінюваних країн заповнили відповідно Чад, Бурунді та Ангола.

В щорічному звіті глобальної конкурентоспроможності ВЕФ Швейцарія вперше зайняла найвищу позицію. „Її перше місце є результатом комбінацій першокласної спроможності країни до інновацій і наявності високорозвиненої бізнес-культури”, - вважає Августо Лопес-Кларос, головний економіст і директор усесвітньої мережі конкурентоспроможності ВЕФ [7]. Ця країна вирізняється добре розвинутою інфраструктурою для наукових досліджень і тісним співробітництвом між провідними науковими центрами та бізнесом.

Швейцарські компанії вкладають великі кошти на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), а високий рівень захисту інтелектуальної власності сприяє високому рівню технологічних інновацій.

Активність бізнесу спирається на якісні інститути влади та регуляторне середовище, яке, у свою чергу, характеризується верховенством закону, судовою системою, що ефективно працює, високим рівнем прозорості та звітності суспільних інститутів. Успіхи швейцарського бізнесу базуються на двох чинниках – гнучкому ринку робочої сили та чудовій інфраструктурі.

Швейцарія отримала високі оцінки в усіх дев'яти категоріях рейтингу – від ефективності ринків до інноваційності. І лише в двох із них вона випала з першої шістки: охорона здоров'я та початкова освіта (29-те місце) і макроекономічна політика (18-те місце).

Переміщення Сполучених Штатів із позиції лідера глобальної



конкурентоспроможності на шосте місце стало справжньою сенсацією. По престижу найбільшої країни світу було завдано серйозного удару. Конкурентоспроможність США постраждала від тероризму, зниження податків і неефективних витрат на охорону здоров'я. Негативно вплинуло на конкурентоспроможність повідомлення про очікуване зниження Федеральною резервною системою (центробанком США) відсоткових ставок – із метою запобігання рецесії (відносно невисокого, некритичного спаду виробництва та сповільнення темпів економічного зростання) [2].

США, як і раніше, залишаються світовим двигуном технологічного розвитку, мають високоякісне бізнес-середовище та ефективні ринки. Проте в звіті ВЕФ зазначено цілий ланцюжок слабких місць, що підриває довіру до цієї країни, як до найкращої на планеті для ведення глобального бізнесу.

Основними причинами, що негативно вплинули на місце США у рейтингу конкурентоспроможності є наступні:

1. Конкурентоспроможності країни загрожують макроекономічні дисбаланси. Для самих американців це досить тривожний сигнал. Оскільки планується подальше зниження податків і підвищення витрат на оборону та боротьбу з тероризмом, важко очікувати, що стан суспільних фінансів найближчим часом поліпшиться.
2. Загрозливо високим є торговельний дефіцит.
3. Значне занепокоєння викликає низький рівень заощаджень і високий рівень боргів населення.
4. Посилення ввізної політики, введеної 11 вересня 2001 року може послабити спроможність американської економіки „адсорбувати” висококваліфікованих фахівців.
5. „Тягне” конкурентоспроможність США донизу низький рівень продуктивності праці в секторі охорони здоров'я та інші негативні фактори, що мають місце в економіці країни, які з'явилися в останні роки.

У 2006 році Всесвітній економічний форум якісно змінив методологію визначення глобальної конкурентоспроможності тієї чи іншої національної економіки. У „Звіті про глобальну конкурентоспроможність” країни оцінюються на базі двох основних рейтингів.

Перший – це Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), який замінив попередній Індекс конкурентоспроможності економічного зростання. Ним „вимірюється” рівень економіки та перспективи зростання в середньостроковій перспективі.

Другий – Індекс конкурентоспроможності бізнесу (BCI) – визначає рівень продуктивності та ефективності компаній і галузей. Індекс конкурентоспроможності складається професором Гарвардського університету М. Портером.

Для виведення Індeksu глобальної конкурентоспроможності всі



країни, вибрані для ранжирування, спочатку групуються (відповідно до рівня їхнього розвитку) на три групи.

Перша група – **країни „початкової” стадії розвитку**, коли джерелами конкурентоспроможності є або сировина, або дешева некваліфікована робоча сила. Бізнес у таких країнах конкурує на основі цінової політики, а низькі зарплати свідчать про низьку продуктивність праці. Щоб країни цієї групи могли конкурувати на світових ринках, їм необхідні, як мінімум, стабільне макроекономічне середовище, суспільні та приватні інститути, які чесно функціонують, плюс здорова та грамотна робоча сила.

У другій групі об'єднано **країни, які перебувають на стадії ефективного розвитку**. В них відбуваються складні виробничі процеси, разом з тим поліпшується якість продукції, зростає додана вартість. На цій стадії конкурентоспроможність країни вже визначається якістю вищої освіти та професійної підготовки, ефективністю ринку робочої сили (його гнучкістю та мобільністю), а також наявністю трудового законодавства, що сприяє розвитку бізнесу. Тут же необхідна наявність стабільної банківської системи, ринку капіталу та ринку землі. І останній обов'язковий чинник – технологічна готовність країни, тобто спроможність компаній і готовність країни загалом широко впроваджувати в економіку нові технології.

Третій, найвищий ступінь, який експерти ВЕФ називають **стадією інноваційного розвитку**, характеризується значним зростанням заробітної плати та високим рівнем життя людей. Цього досягають лише в тому разі, якщо окремі компанії та загалом бізнес цих країн спроможний конкурувати на глобальних ринках завдяки абсолютній новизні своєї продукції, її унікальності та ексклюзивності, найвищій якості та зростаючій складності.

Це країни, які досягли економічного розвитку, де конкуренція відбувається на рівні інновацій.

Україна знаходиться у першій групі країн, на „початковій” стадії розвитку. Нашими партнерами по групі є ще 46 країн, серед яких найбідніші держави Африки, Азії та Латинської Америки. До цієї групи відносяться – найбідніші країни колишнього Радянського Союзу: Вірменія, Грузія, Киргизстан, Молдова, Таджикистан. А також Зімбабве, Бангладеш, Гондурас та деякі інші країни.

В цій самій групі опинився і Китай, завдяки великій чисельності населення, тому що одним із показників стадії розвитку країни є ВВП на душу населення, який у Китаю та інших країн цієї групи не перевищує 2 тис. дол. Проте в загальному рейтингу конкурентоспроможності Китай посідає 54-те місце, що, порівняно з рівнем 2005 року нижче на шість пунктів. Експерти пояснюють такий стан речей неоднорідністю розвитку країни. З одного боку, стрімке економічне



зростання та низька інфляція, які в поєднанні з іншими чинниками винесли Китай на шосте місце за макроекономічними показниками. З іншого – слаборозвинена інфраструктура бізнесу, велика дебіторська заборгованість і низький рівень інституціонального середовища.

Такі сусіди і партнери України, як Хорватія, Казахстан, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Росія, Сербія, Словаччина й Туреччина, уже перебувають у другій групі, де ВВП на душу населення становить від 3 до 9 тис. дол. У цих країнах не набагато менше проблем, ніж в Україні. І все-таки Хорватія і Туреччина, наприклад, за останній рік зробила рейтинговий ривок на 12 пунктів уперед, посівши відповідно 51-ше і 59-те місце.

Росія опустилася на дев'ять рядків униз, на 62-ге місце. Головними проблемами, відповідно до результатів аналізу ВЕФ, там залишаються незахищеність права власності та відсутність незалежності судів.

Ряд країн, обійшовши Україну, опинилися на стадії розвитку, практично на недосяжний для неї в недалекому майбутньому. Так, Чехія, Естонія та Угорщина перебувають сьогодні в перехідній підгрупі на шляху до групи найбільш конкурентоспроможних економік.

До цієї третьої групи, так званої інноваційної конкуренції, входять майже всі великі та індустріально розвинені країни. І серед них – представники Скандинавії, які впродовж останніх кількох років зберігають провідні позиції. Майже в усіх Скандинавських країнах є бюджетний профіцит і досить низький рівень державного боргу. Адекватна фіскальна політика дає можливість урядам потужно інвестувати в інфраструктуру, соціальні послуги, освіту та охорону здоров'я. Фінляндія (2), Данія (4) і Ісландія (14) мають найкращі у світі державні та суспільні органи, а разом зі Швецією (3) і Норвегією (12) входять до першої десятки за показником якості охорони здоров'я та початкової освіти.

У індексі ВЕФ основну увагу приділено дев'яти головним чинникам, які оцінюють спочатку окремо, а потім на їхній підставі виводять загальний рейтинг конкурентоспроможності країни (рис. 1).

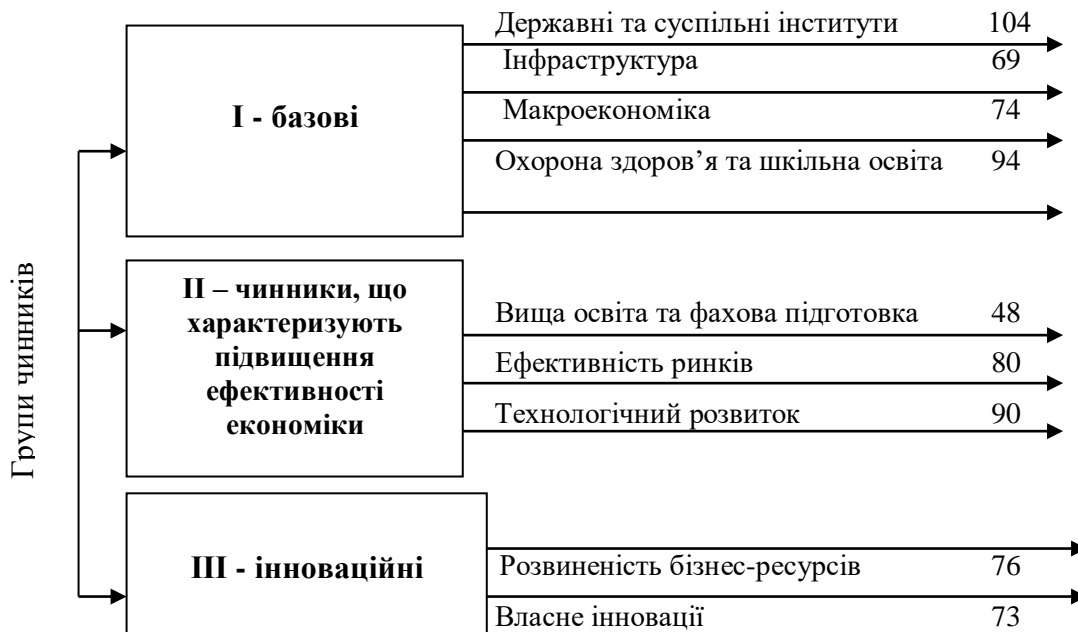


Рис. 1. Місце та рівень України у рейтингу конкурентоспроможності

Найгірші показники має Україна за якістю державних і суспільних інститутів. За цим показником її обійшла не тільки Молдова (101), Вірменія (84), Таджикистан (77) і Азербайджан (72), такі країни як Уганда (100), Шрі-Ланка (82), Ефіопія (83), Нігерія (94), Камбоджа (95). Саме цей показник „забрав” в Україні 10 пунктів рейтингу і „опустив” її на 78-ме місце. Іншими словами, **саме якість влади і управління є головним чинником неконкурентоспроможності нашої країни.**

Рейтинги конкурентоспроможності, оцінка та висновки звіту пропонують керівникам урядів і бізнес-лідерам. Вони дозволяють формувати способи та напрямки успішної політики країни в залежності від місця в рейтингу та здійснювати інституційні реформи.

Результати звіту слід використовувати для незалежної оцінки економічної політики. Окремі показники можна інтегрувати в систему оцінки ефективності діяльності урядів і міністерств, як це роблять упродовж багатьох років у таких країнах як Фінляндія (2), Сінгапур (5) чи Казахстан (56).

Слід ретельно вивчити досвід тих країн, які очолюють рейтинг глобальної конкурентоспроможності. І тоді можна буде побачити, що Швейцарія і Скандинавські держави є переконливим аргументом на користь того, що конкурентоспроможність країни досягається за рахунок „високого рівня розвитку суспільних інститутів і компетентного макроекономічного управління в поєднанні з освітою



світового рівня та економікою, що базується на високих технологіях та інноваціях” [7].

Відмовившись від централізованого регулювання економічної системи і обравши шлях відновлення ринкової економіки Україна тим самим зробила вступ до СОТ неминучим [8]. Але СОТ – це лише етап, трамплін на шляху інтеграції до ЄС. На цьому шляху необхідно буде виконати низку вимог Європейського Союзу, підвищити рівень соціальної сфери, конкурентоспроможність основних галузей економіки країни за рахунок модернізації всієї виробничої бази і рухатися по шляху інноваційного розвитку. Ідея конкурентоспроможності має стати національною ідеєю країни.

ВИСНОВКИ

1. Основний чинник, який гальмує розвиток України – це якість суспільних і політичних інститутів, відсутність ефективної судової системи і верховенства закону, а також слабкість регуляторного середовища, що не сприяє створенню нормальних конкурентних умов в економіці.

2. У країні є потенціал для створення конкурентоспроможної економіки: досягнуті непогана технологічна готовність компаній, якість вищої та середньої освіти. Проте ці чинники не використовують для розвитку інноваційності.

3. Терміново необхідно інвестиції в людський капітал – у науку, освіту, охорону здоров'я. Ці напрямки соціальної сфери не можна розглядати в сучасній політичній практиці як залишкову сферу, після нафтогазової, вугільної промисловості тощо. Це сфера матеріального виробництва, і його основним об'єктом є людина. Стан здоров'я людини, здоров'я нації в цілому – це ті чинники, від яких залежить якість основного активу, який тільки є в українській економіці.

4. Сьогодні стверджувати, що Україна втрачає свою конкурентоспроможність неправомірно. Тому що в нас її практично ще не було. Про свою конкурентоспроможність можуть говорити лише країни першої або принаймні другої десятки рейтингу.

5. Україні необхідно узяти курс на побудову конкурентоспроможної економіки, конкурентоспроможного суспільства, конкурентоспроможну країну. І потрібно якнайшвидше зробити перші кроки в цьому напрямку.

6. Лідерам держави слід використовувати подібні звіти та міжнародні рейтинги рівня конкурентоспроможності для належних і об'єктивних оцінок місця економіки країни в системі глобальної економіки, коригування державних цілей, побудови довгострокової стратегії розвитку країни та окремих її галузей і сфер діяльності.



SUMMARY

The author of the article suggests some approaches to the methods of competitiveness evaluation of the world countries' economies in the process of globalization. The place of Ukraine among 125 researched countries is determined. Usage of international rating results of competitiveness for correcting long-term strategy of countries' economies as well as their separate branches, spheres of activity and realization of institutional reforms is substantiated.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – С. 502.
2. Економічний словник-довідник / За ред. док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – С. 164.
3. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2000. – С. 396.
4. Генеральна угода з тарифів і торгівлі // Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. – К.: Вимір, 1998. – С. 181.
5. Bridges Between Trade and Sustainable Development, ICTSD, Geneva. Vol. 1, No 2, July, 1997.
6. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інститутів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 500.
7. Загоруйко Ю. Втрачаємо навіть те, чого не маємо // Дзеркало тижня. – 2006. – № 38 від 7 жовтня. – С. 7.
8. Коваленко Ю.С. Вітчизняний АПК в умовах членства України до СОТ // Агроінком. – 2006. – № 1. – С. 6.

Надійшла до редакції 20 вересня 2007 р.

УДК 339.54 (477)

Терещук С.М., викладач

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА ЕТАПІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО СОТ

Проаналізована економічна політика України на підготовчому етапі інтеграції до Світової організації торгівлі, причини затягування цього процесу. Внесені деякі пропозиції по прискоренню адаптації України до цієї організації.



***Ключові слова:** СОТ, "гармонізаційні" закони, єдиний економічний простір, модернізація, глобальна економіка, реструктуризація, інвестиції, регуляторна модернізація.*

ВСТУП

Україна заявила про своє прагнення стати членом Світової організації торгівлі (СОТ) ще 1993 року. Але за ці роки далі розмов справа не йшла. Серйозні зрушення відбулися тільки у 2005 році, коли парламент прийняв основний пакет „гармонізаційних” законів. За експертними оцінками Кабінету Міністрів, законодавство України гармонізоване з вимогами СОТ на 90 % [1].

В Україні склалася така ситуація, коли переговори можна було реально вивести на фінішну пряму і завершити їх у 2005 р. Втративши цей шанс Україна відклала вступ до СОТ ще на два-три роки. Невступ до СОТ – це провал тесту на вміння здійснювати системні перетворення. Можна дорікати закордонних партнерів за те, що вони не розуміють нашої специфіки й не поспішають відкрити нам двері до Світової організації торгівлі та Європейського Союзу. Але з ними не можна не погодитися, що вступ до СОТ – це, передусім вибір і права самої України. Темпи процесу та строки вступу значною мірою залежать від країни – претендента. Боятися потрібно не СОТ загалом, а лише окремих угод, які можуть зашкодити країні, окремим її галузям. Тож потрібно знати про це і заздалегідь нівелювати небезпеки та ризики.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проблеми входження України в систему міжнародних договорів про вільну торгівлю розглядаються в працях багатьох вчених-економістів: Віткова М.С., Власова В.І., Войчак Д.А., Войчак М.А., Дюмулена І.І., Жеваго А.В., Іваніни Ф.М., Кохан Д.О., Кушніренка А.В., Любарської Н.В., Овсянникова О.В., Олефіра А.О., Павловської О.Д., Пірожкова Л.С., Приходько В.В., Рябоконт В.П., Саблука П.Т., Серджіо Маркі, Ситих В.В., Солодковського Ю.М. та інших. Разом з тим, у сучасній науковій літературі недостатньо розкриті переваги та наслідки членства України у Світовій торговій організації. Актуальність вказаних проблем, необхідність подальшого дослідження, пошуку напрямків зменшення та нівелювання негативних наслідків для економіки України, прискорення процесу інтеграції до СОТ і обумовили необхідність її більш глибокого дослідження.

Дослідження проводилося з використанням абстрактно-логічного, емпіричного та монографічного методів, що дозволило проаналізувати економічну політику України на підготовчому етапі



інтеграції до Світової організації торгівлі, причини затягування цього процесу та обґрунтувати деякі пропозиції по прискоренню вступу країни до цієї організації.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

З часу набуття Україною незалежності (1991 р.) вона постійно перебуває в стані змін, обумовлених необхідністю подолання величезних проблем передусім політичного та інституційного характеру.

Здобувши незалежність Україна, по-перше, отримала право на місце серед незалежних держав та розбудову комплексу демократичних інституцій. По-друге, їй доводиться здійснювати суттєві перетворення в економіці на шляху від централізованої планової структури промисловості і сільського господарства, інтегрованої в економіку Радянського Союзу, до принципово іншої, ринкової моделі.

Тональність і характер сучасного обговорення проблем вступу України до СОТ і причин постійного затягування цього процесу дозволяють зробити деякі висновки та пропозиції, які виходять далеко за проблематику СОТ [2].

Насамперед тривалість переговорів про вступ до СОТ багато в чому пов'язана з тим, що серед української політичної еліти домінує своєрідний страх тих змін, які за своєю суттю неминучі, стане Україна членом СОТ чи ні. В Україні цей страх пов'язаний із відсутністю розуміння сутності глобалізації в економічній сфері та її наслідків для економічної політики. Це нерозуміння призводить до того, що в країні практично відсутня нормальна дискусія про місце й реальні можливості економіки країни в світі, котрий глобалізується. Така дискусія передбачає не обговорення способів протистояння цій тенденції, як це часто спостерігається в нас, а зв'язування шляхів і механізмів максимально вигідної з погляду національних інтересів участі в цих процесах. Це непорозуміння веде до перебільшення чи недооцінки значення СОТ, можливостей цієї організації впливати на національну економіку. При цьому практично не враховується, що, приміром створення митного союзу в рамках Єдиного економічного простору нерозривно пов'язане з набагато сильнішими наслідками, ніж членство в СОТ.

Україна дуже обережно і навіть з острахом приймає рішення й зобов'язання, які реально впливають з адекватного розуміння сучасних світогосподарських процесів: ухвалювати рішення, пов'язані з конкретними діями (графіки зниження імпорتنих тарифів, час реалізації тих чи інших заходів лібералізації доступу іноземного капіталу на український ринок тощо), приймати закони, що встановлюють жорсткі однакові для всіх правила гри на ринку. При



цьому чомусь вважається, нібито хтось вимагає від України якихось надзобов'язань і надпоступок.

1 грудня 2005 року Україна отримала статус країни з ринковою економікою [3]. Але ринкова економіка поки що недосконала й не має цілої низки притаманних розвиненому ринку елементів (розвиненого фінансового ринку, страхового ринку тощо). „Відмовившись від централізованого регулювання економічної системи і обравши шлях відновлення ринкової економіки Україна тим самим зробила вступ до СОТ неминучим” [4].

Нині країна повинна розв'язувати завдання, яке можна умовно назвати „потрійною модернізацією” – модернізація виробничої бази (виробничих потужностей і технологій), регуляторного середовища й економічної культури. Головним вектором такої „потрійної модернізації” повинне бути підвищення конкурентоспроможності України в глобальній економіці (у відповідності з даними рейтингу конкурентоспроможності, оприлюдненому Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) за 2006 рік Україна опустилася з 68-го на 78-ме місце [5]). Саме ідея конкурентоспроможності має сьогодні визначати національну ідею [3], а розуміння необхідності „потрійної модернізації” – скласти основу громадського й політичного консенсусу стосовно стратегії розвитку країни.

Інструментами розв'язання першого завдання – модернізації виробничої бази – є реструктуризація підприємств і інвестицій. В цьому повинні бути зацікавлені передусім самі бізнесмени. Що стосується другого завдання – то тут ситуація складніша. З одного боку, приєднання до СОТ – це запровадження в національному регуляторному середовищі нормальних норм і правил, тобто СОТ є інструментом регуляторної модернізації. З іншого боку, сьогодні ми спостерігаємо своєрідний парадокс – українська економіка характеризується високим ступенем відкритості [6], але при цьому в країні досить сильні протекціоністські настрої, в основі яких лежить лобіювання своїх інтересів окремими підприємствами й секторами економіки [7]. Міжнародна конкуренція розглядається з позиції окремих секторів, тоді як споживач відходить на другий план. Але при цьому ніхто з офіційних високопосадовців країни не висловлюється проти вступу України до СОТ. Прихований галузевий лобізм стає сьогодні реальною загрозою економічному зростанню країни й добробуту суспільства.

Аргумент про необхідність захищати національного виробника належить до розряду вічних проблем. Але в цьому зв'язку завжди виникає запитання: чому так рідко, приміром, у парламенті, порушуються питання про ефективність тих чи інших заходів підтримки національного виробника, про те, що ці гроші можна



використовувати в альтернативних цілях не менш ефективно. Сьогодні відсутні обґрунтовані критерії ефективності використання державної підтримки в різних формах господарювання. На наш погляд, необхідно розробляти своєрідні бізнес-плани надання державної підтримки підприємствам, у разі їхнього невиконання – вимагати повернення відповідних коштів із відсотками, як звичайного кредиту.

Законои, що відкривають шлях до вступу України до СОТ парламентарі ратифікують з великими труднощами. Депутати, які виступають проти вступу України до СОТ, на наш погляд, не можуть, або керуючись своїми кон'юнктурно-політичними та бізнесовими інтересами, не бажають зрозуміти, що процес глобалізації має незворотній характер. Затягування процесу вступу країни до цього престижного міжнародного клубу призведе до погіршення умов приєднання, створюватиме прецеденти для висування як з боку нових так і старих членів організації не завжди справедливих та обґрунтованих претензій для антидемпінгових розслідувань до різних видів вітчизняної продукції.

Колишній радник президента США з національної безпеки Збігнев Бжезінський переконував уряд та парламент України про доцільність вступу до СОТ у 2005, а не 2006 році. „Бо наступного року це буде значно проблематичніше. І на те є дуже вагомні причини. Якщо політичний конфлікт між різними угрупованнями перейде у фазу загострення, то про цю спільну мету можуть просто забути” [8].

Україна зацікавлена у виробленні чітких правил і механізмів надання державної допомоги, що передбачали б відповідальність одержувачів такої допомоги за її ефективне використання. У цьому контексті держава не повинна загравати з бізнесом, бо в протилежному разі саме бізнес „захоплює” державу, і вона стає засобом реалізації його інтересів, які не збігаються з інтересами суспільства та країни. Проголошена теза про необхідність партнерства бізнесу та влади набуде реальних прагматичних обрисів тоді, коли серед інших проблем буде чітко законодавчо врегульовано питання про державну підтримку.

У принципі галузевий лобізм в багатьох країнах ринкової економіки явище цілком нормальне. Але вступ до СОТ у вирішенні внутрішньополітичних питань або проблем взаємовідносин, приміром, із Росією не можна робити розмінною монетою. Кожна країна вступала до СОТ по-своєму. Тому говорити про певний досвід, який можна було б використовувати, досить проблематично. Проте всі держави на чільне місце ставили національні економічні інтереси й не робили вступ до цієї організації предметом вульгарного внутріполітичного торгу [9].

Третьою складовою модернізації є необхідність не лише



встановлення правил, а й оволодіння всіма верствами суспільства ідеєю постійного та неухильного дотримання закону, яка поки що не вкоренилася у свідомість як представників державної влади, так і ділових кіл. Навчитися грати за правилами СОТ можна лише запровадивши ці правила в наше повсякденне життя та перебуваючи в системі СОТ.

Сьогодні рух у бік СОТ може стати одним із дуже важливих інструментів відновлення довіри до української економічної політики на світовій арені. При цьому перегляд раніше заявлених стратегічних пріоритетів – недопустимий.

Вступ до СОТ – яскравий приклад того, як складно в Україні „перетворити” на реальні справи формально існуючий як серед державних органів, так і серед політичних сил консенсус стосовно необхідності вступу до цієї організації.

Рішучість та наполегливість, яку демонструє українське керівництво впродовж останніх років, продуктивна законотворча робота та конструктивна співпраця з торговельними партнерами вселяють надію на успішне завершення цього процесу вступом до СОТ.

ВИСНОВКИ

1. Україна заявила про своє прагнення стати членом Світової організації торгівлі ще у 1993 р. Тривалість переговорів багато в чому пов'язана з тим, що серед політичної еліти та переважної більшості населення країни відсутнє розуміння сутності глобалізації в економічній сфері та її наслідків для економічної політики держави.

2. Верховна Рада обережно і навіть з певним острахом приймає закони щодо вступу до СОТ. Проте будь-якого упередженого ставлення з боку цієї організації до України немає. Жорсткі вимоги та правила однакові для всіх країн.

3. Головною умовою успішного функціонування України в СОТ є підвищення конкурентоспроможності в глобальній економіці. Ця ідея може визначати національну ідею країни і стати важливим інструментом відновлення довіри до української економічної політики на світовій арені.

4. Українське керівництво впродовж останніх років демонструє рішучість і наполегливість на шляху інтеграції до СОТ, а продуктивна законотворча робота та конструктивна співпраця з торговельними партнерами вселяють надію на успішне завершення переговорного процесу і Україна стане повноправним членом цієї організації вже у 2007 році.



SUMMARY

Analysis of the economic policy of Ukraine on a preparatory stage of integration to WTO is done, the causes of hindering this process are studied. Some suggestions as to speeding up the process of adaptation of Ukraine to WTO terms are given.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Коваленко В. Вступ до СОТ: сказавши „А”, потрібно сказати „Б” // Дзеркало тижня. – 2005. – № 49 від 17 грудня. – С. 1.
2. Бураківський І. Шлях України до СОТ: суб’єктивні нотатки про українську економічну політику // Дзеркало тижня. – 2005. – № 39 від 8 жовтня. – С. 2.
3. Княжанський В. Безповоротний сигнал. Що принесе Україні ринковий статус? // День. – 2005. – № 224 від 3 грудня. – С. 1.
4. Коваленко Ю.С. Вітчизняний АПК в умовах членства України в СОТ // АгроІнком. – 2006. – № 1. – С. 6.
5. Загоруйко Ю. Втрачаємо навіть те, чого не маємо // Дзеркало тижня. – 2006. – № 38 від 7 жовтня. – С. 7.
6. Дмитрук Б.П. Відкритість економіки та інвестиційна привабливість країни: взаємозв’язок та взаємозалежність // Прометей: Регіональний збірник наукових трудов по економіке / Донецький економіко-гуманитарний інститут; Інститут економіко-правових досліджень Національної академії наук України. – Донецьк: Юго-Восток, 2000. – Вип. 3. – С. 130-134.
7. Нестерова А. Народный депутат Дмитрий Осташ: „Отрешение” бизнеса и политики урегулирует политреформа // Аргументы и факты в Украине. – 2005. – № 44. – Декабрь. – С. 11.
8. Бжезинський З. Перехід України до державно-національної самосвідомості та помаранчева революція // Дзеркало тижня. – 2005. – № 40 від 15 жовтня. – С. 4.
9. Бураківський І. Шлях України до СОТ: суб’єктивні нотатки про українську економічну політику // Дзеркало тижня. – 2005. – № 39 від 8 жовтня. – С. 4.

Надійшла до редакції 22 жовтня 2007 р.



УДК 339.92

*Шульга І.П., канд. екон. наук, доцент
Східноєвропейський університет економіки та менеджменту*

МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено економічні індекси, які визначають місце України у світовій економіці за окремими показниками, такими як конкурентоспроможність, економічна свобода, сприйняття корупції, залучення прямих іноземних інвестицій, глобалізації та індексу стійкого розвитку.

Ключові слова: *світова економіка, конкурентоспроможність, економічна свобода, корупція, інвестиції, індекс стійкого розвитку, глобалізація, міжнародна торгівля, сталий розвиток.*

ВСТУП

Тема глобалізації стала чи не найактуальнішою, особливо серед економістів світу оскільки сьогодні глобальний світ охоплює понад 210 країн світу із населенням понад 6 млрд. осіб. Глобальні процеси, які проходять між державами і регіонами світу як результат свободи і швидкості реалізації міжнародних транскордонних акцій через комп'ютеризацію, Інтернет, мобільний зв'язок, приносять державам чимало користі і водночас загроз. Цей об'єктивний процес утворює серйозні проблеми, ризики і для України. Адже всі небезпеки, які колись носили локальний характер, наприклад, локальні ризики, в умовах глобалізації можуть перерости у глобальну катастрофу. Чим більшою мірою регіони стають взаємозалежними, тим більш вони стають і взаємовразливими: глобалізація багаторазово підсилює ризик, адже світ стає тіснішим, а простір суспільного буття ущільнюється, стає більш однорідним.

Причини можливих втрат від процесів економічної глобалізації треба ідентифікувати, моніторити для того, щоб держава і суб'єкти господарювання могли "управляти ризиком", запобігати причинам можливих втрат, які надходять ззовні, обмежувати їх негативні наслідки. Разом із тим варто використовувати шанси, які виникають з глобалізації, задля прискорення науково-технічного прогресу, посилення наукових досліджень тощо.



ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Питанням євроатлантичної інтеграції України останнім часом присвячені ряд досліджень, збірників, окремих наукових праць, в яких вміщено результати досліджень українських вчених у напрямку пошуку шляхів реалізації євроатлантичної інтеграції України, виходячи з реальної оцінки готовності українського суспільства до розвитку в нових умовах кардинальних зрушень, зокрема переходу до європейської моделі державного управління [1]:

- виконання достатньо жорстоких умов щодо показників якості суспільства;
- приведення законодавства країни до європейських стандартів;
- входження України до СОТ;
- вирішення проблем обороноздатності;
- мовної підготовки фахівців для роботи з країнами – членами ЄС та НАТО.

Серед найбільш відомих авторів, які працюють в цьому напрямку слід назвати Білоруса О., Бочана І.О., Горбуліна В., Згуровського М., Мацевка Ю., Мочерного С., Михасюк І.Р., Фоміна С. та ін. У своїх працях вони висвітлюють актуальні загальнодержавні проблеми, що потребують першочергового розв'язання у сфері реалізації євроатлантичної інтеграції України та впливають на ефективність функціонування системи державного управління і регулювання процесів на євроатлантичному векторі; відображено аналіз зарубіжного та національного досвіду щодо особливостей формування державної політики на зазначеному векторі, висвітлено пропозиції щодо вдосконалення цієї політики з урахуванням нового формату відносин з НАТО та сучасного стану геополітичної ситуації у світі [1].

Позиції, які посідає Україна у рейтингах всесвітньо відомих міжнародних організацій, таких як Всесвітній економічний форум, Світовий банк та інші, можуть дати вичерпну відповідь щодо питання євроатлантичної інтеграції України. Саме з цією метою потрібно, насамперед, визначити місце України у світовій економіці та вимірах стійкого розвитку за допомогою економічних індексів, які характеризують важливі сторони економіки (наприклад, рівень конкурентоспроможності, економічної свободи, сприйняття корупції тощо).

Мета даного дослідження полягає у визначенні місця України у світовій економіці на основі всесвітньо відомих економічних індексів та рейтингів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Розглядаючи найбільш відомі економічні індекси та рейтинги, які характеризують окремі сторони розвитку країн світу, особливу увагу, на наш погляд слід приділити наступним:



- Індекс зростання конкурентоспроможності;
- Індекс ділової конкурентоспроможності;
- Індекс економічної свободи;
- Індекс сприйняття корупції;
- Індекс залучення прямих іноземних інвестицій;
- Індекс потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій;
- Індекс глобалізації;
- Індекс стійкого економічного розвитку.

Світовий економічний форум (World Economic Forum - WEF) щорічно оприлюднює результати присвоєння **рейтингу конкурентоспроможності**. При підготовці звіту для оцінки конкурентоспроможності використовуються два підходи. Перший – індекс зростаючої конкурентоспроможності (Growth Competitive Index – GCI), на підставі якого складається рейтинг перспектив росту 80-ти країн світу. Другий підхід – індекс мікроекономічної (ділової) конкурентоспроможності (Microeconomic Competitiveness Index – MCI), який полягає у використанні мікроекономічних показників для оцінки ефективності використання ресурсів – інститутів, ринкових структур, економічної політики.

На думку фахівців Світового економічного форуму, зростання економіки прогресувало в Україні останні кілька років, проте для підтримки такої ситуації необхідно вдатись до жорсткішої політики для покращення перспектив державних фінансів, сповільнення інфляції та створення розширеного простору з метою вдосконалення інфраструктури країни [2].

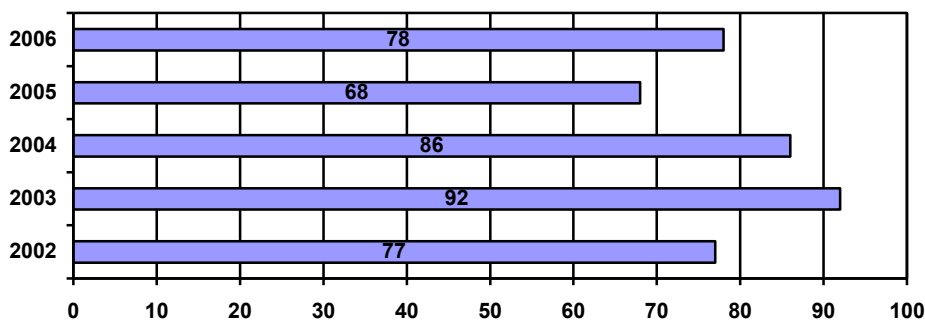


Рис. 1. Динаміка рейтингу конкурентоспроможності України

Для виявлення характеру державного регулювання в Україні використовується інтегральний показник, розроблений фондом Heritage - **індекс економічної свободи** (Index of Economic Freedom) [3]. Він характеризує рівень державного втручання в економіку, банківську систему, фінансовий ринок, оцінює податковий тиск та ін.

При цьому інтегральний показник даного індексу зазнав найбільшого зростання за 11 років формування рейтингу завдяки зниженню податкового тиску, обмеженню втручання органів влади та покращенню в сфері монетарної політики України. Значне покращення даного індексу спостерігалось в Україні починаючи з 2004 року, коли рейтинг України піднявся одразу на 29 пунктів в порівнянні з попереднім роком (2003 рік – 117 місце, 2004 рік – 88 місце). Проте у 2005 році Україна вставила свої позиції, а у 2006 році ситуація погіршилась навіть у порівняння з 2003 роком (рис. 2).

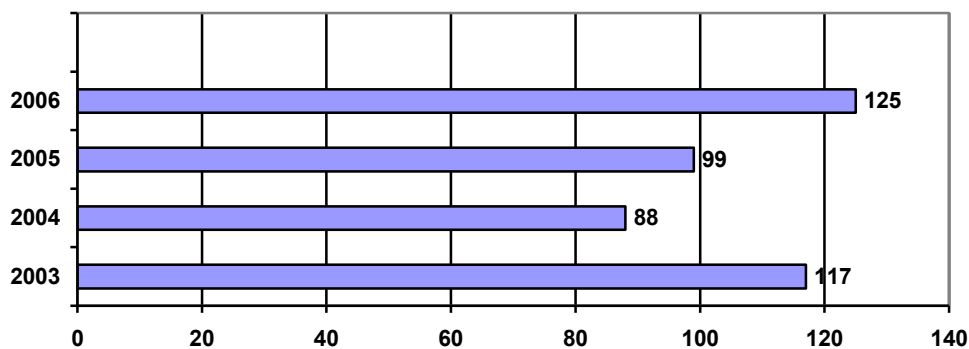


Рис. 2. Динаміка індексу економічної свободи України

Лідерами світового рейтингу у 2006 році стали Гонконг, Сінгапур та Австралія, наприкінці списку - Куба та КНДР.

Організація Transparency International з 1998 р. складає **індекс сприйняття корупції** (Corruption Perceptions Index), в якому основними пунктами для дослідження є: бюрократія, корупція в державних органах та судовій системі, корупція в бізнесі, податковій системі, в бюджетному управлінні, відмиванні грошей, політична корупція, правові гарантії, корупція у фінансуванні передвиборчих кампаній, рівень злочинності, корупція у законодавчій сфері, довіра населення до фінансової порядності політиків та до антикорупційної політики, а також рівень впровадження антикорупційної політики. Повна відсутність корупції відповідає значенню індексу 10, по мірі зростання корумпованості, значення показника падає.

Аналізуючи динаміку зазначеного індексу, слід звернути увагу на досить щільний зв'язок зміни показника з політичними процесами, які відбуваються в Україні (рис. 3).

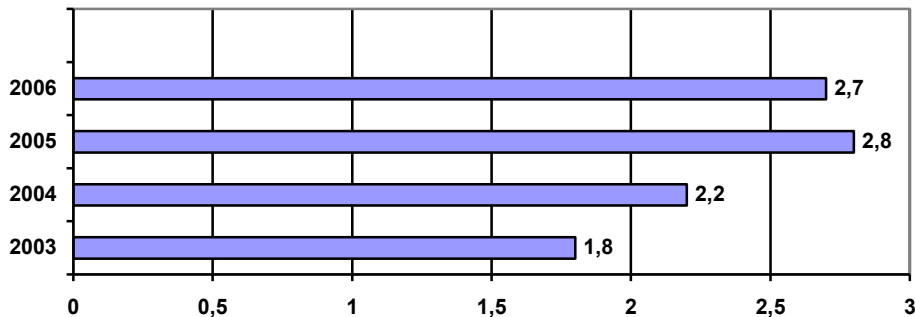


Рис. 3. Динаміка індексу сприйняття корупції в Україні

Найбільш вільними від корупції в Transparency International як і раніше є Ісландія, Фінляндія і Нова Зеландія. Найгірше в світі становище з корупцією в Чаді, Бангладеш і Туркменії [4].

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) у жовтні 2007 року оприлюднила щорічну доповідь про світові інвестиції. Експерти ООН зазначають, що в найближчі три роки відбудеться зростання потоків прямих іноземних інвестицій. Найбільш привабливими для інвесторів є Китай, Індія, США, Росія, Бразилія та В'єтнам.

У цій доповіді представлено **фактичний та потенційний індекси залучення прямих іноземних інвестицій**. Україна за індексом залучення прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Performance Index) посідає 73-є місце зі 140 країн. Показово, що вже на 3-є місце піднявся Азербайджан, на 8-е - Казахстан, а 10-ту сходинку посідає Естонія. Наші найбільші сусіди розмістились наступним чином: Словаччина та Чехія - 12-е та 13-є місця відповідно, Молдова - 25-е, Угорщина - 33-є, Польща - 68-е. Цікавою є група з 98-е по 102-є місце: Італія, Білорусь, Гватемала, ОАЕ та Німеччина [5].

Поряд з вищезазначеним індексом використовується **індекс потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій** (Inward FDI Potential Index). За цим рейтингом Україна у 2006 р. посіла 94-є місце - на дві позиції нижче минулорічного. Вищим є місце Росії - 33-є, Чехії - 42-є, Польщі - 44-є, Угорщини - 41-є. Традиційно нижчий рейтинг має Молдова - 11-є місце. За останні 10 років Україна перемістилась з групи країн "з нижчим потенціалом" до групи "аутсайдерів", 80% якої складають відсталі африканські країни, а також Туреччина, Пакистан, Парагвай, Індонезія та Албанія [5].

Для виявлення рівня залучення країн світу до процесів глобалізації журналом Foreign Policy, видавцем якого є Carnegie Endowment for International Peace, розраховується **індекс глобалізації**, який слугує індикатором відкритості економіки. При складанні рейтингу враховуються чотири основних параметри. По-перше,

економічна інтеграція – обсяг міжнародної торгівлі, інвестицій та різного роду виплат (у тому числі і зарплат), здійснених з перетинанням державних кордонів. По-друге, персональні контакти – міжнародні поїздки і туризм, обсяг міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень і перекладів і т.д. По-третє, технологія – число користувачів Інтернет, число інтернет-серверів і т.д. По-четверте, залученість у міжнародну політику – членство держав у міжнародних організаціях, кількість посольств і т.д. Дослідження індексу глобалізації проводиться щорічно з 2004 року.

Україна у 2006 році зайняла 39 місце в індексі глобалізації – щорічному рейтингу найбільш глобалізованих країн. Вона дещо покращила свої позиції в порівнянні з попередніми роками (рис. 4).

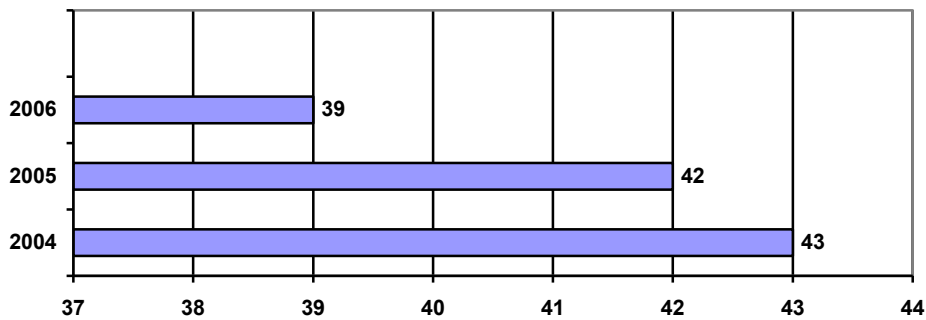


Рис. 4. Динаміка індексу глобалізації України

Перше місце в індексі глобалізації так само, як і в 2005 році, займає Сінгапур. На другому і третьому місцях опинились Швейцарія та США. У 2005 році ці країни розділили між собою перший рядок списку. У десятку країн з найбільш високим індексом глобалізації також увійшли: Ірландія, Данія, Канада, Нідерланди, Австралія, Австрія та Швеція. З країн колишнього СРСР в індексі глобалізації-2006 опинились всього дві держави - Україна та Росія. Замикають перелік країн, найбільш інтегрованих у світові економічні та політичні процеси, Індонезія (60 місце), Індія (61 місце) та Іран (62 місце).

Визначаючи місце України у **глобальних вимірах стійкого розвитку** слід зазначити, що на всесвітніх самітах ООН (1992 р., 2002 р.) була узагальнена нова концепція стійкого розвитку, яка об'єднала три головних компоненти стійкого розвитку суспільства:

1) економічний (оптимальне використання обмежених ресурсів і застосування природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій, що забезпечить збереження сукупного капіталу);

2) природоохоронний (забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем заради глобальної стабільності всієї біосфери);



3) соціальний (зосереджений на людському розвитку, збереженні стабільності суспільних і культурних систем, зменшенні конфліктів у суспільстві).

Цим найважливішим проблемам сучасності присвячено низку видань, серед яких варто назвати монографію відомих українських вчених О. Білоруса та Ю. Мацевка [6]. Автори, аналізуючи сутність та принципи сталого розвитку, досліджуючи існуючі на даний час їх виміри й оцінки, дають розширене визначення сталого розвитку, яке складається з двох взаємопов'язаних частин: “Перша: сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління і водночас не завдає шкоди потребам і можливостям прийдешніх поколінь. Друге: сталий розвиток є поєднанням, взаємодією, інтеграцією трьох складових – економічного розвитку, соціального прогресу і захисту навколишнього середовища”.

Інститутом прикладного системного аналізу НАН України та МОН України запропонована система вимірів **індексу стійкого розвитку**, який розраховується як сума індексів для трьох вимірів: економічного, соціального і екологічного відповідно до вагових коефіцієнтів [7].

1. *Індекс економічного розвитку* при цьому було сформовано з двох вищезгаданих глобальних індексів: індексу зростання конкурентоспроможності та індексу економічної свободи. Цей індекс щорічно розраховується для 117 країн світу і публікується у формі так званого глобального звіту.

За вказаним індексом перші місця посіли Фінляндія, Данія, Іспанія, Швеція, країни “великої вісімки”. Країни групи колишнього соціалістичного табору, які на початку своєї незалежності мали приблизно однакові стартові умови, станом на 2005 р. отримали досить різні значення даного індексу. Так, Болгарія займає 11-е місце, Естонія – 12-е, Словенія – 37-е, Угорщина – 40-е, Латвія – 41-е, Польща – 46-е, Молдова – 87-е та Україна – 91-е.

2. *Індекс екологічного виміру* розраховано на підставі індексу ESI (Environmental Sustainability Index), розрахований Центром екологічного законодавства і політики Йельського університету (США) для 146 країн.

За цим показником країни-лідери досягли непоганих результатів в організації комплексних природоохоронних заходів, хоча й зі значним відривом. Зокрема, серед країн “великої вісімки” Канада займає 6-е місце, Японія – 30-е, Німеччина – 31-е, Росія – 33-е, Франція – 36-е, США – 45-е, Велика Британія – 65-е, а Італія – 69-е.

Це пояснюється прагненням цих країн до нарощення ВВП в порівнянні з природоохоронними заходами.

Серед групи постсоціалістичних країн за індексом екологічного виміру Латвія сьогодні займає 15-е місце, Естонія – 48-е, Угорщина – 54-е, Молдова – 58-е, Болгарія – 70-е, Чехія – 92-е, Польща – 102-е, Україна – 108-е.



3. *Індекс соціального виміру* сформовано як середній з трьох глобальних індексів:

- індексу якості і безпеки життя;
- індексу людського розвитку;
- індексу суспільства, яке базується на знаннях.

За цим індексом країни “великої вісімки”, за винятком Японії, не входять у десятку лідерів. Отже, Японія зайняла 8-е місце, США – 14-е, Канада – 15-е, Німеччина – 16-е, Велика Британія – 17-е, Італія – 21-е, Франція – 24-е, Росія – 81-е. Постсоціалістичні країни отримали наступне значення даного індексу: Чехія – 28-е місце, Угорщина – 32-е, Словенія – 34-е, Польща – 36-е, Естонія – 44-е, Латвія – 47-е, Болгарія – 49-е, Україна – 72-е, Молдова – 78-е. Отже, індекс суспільства, яке базується на знаннях, в Україні досить низький.

У цілому порівняння країн за індексом стійкого розвитку як суми трьох вимірів виглядає наступним чином.

Країни “великої вісімки”, за винятком Канади, не входять у десятку кращих. За показником стійкого розвитку вони розміщені у такій послідовності: Канада – 8-е місце, США – 12-е, Німеччина – 18-е, Японія – 21-е, Велика Британія – 26-е, Франція – 30-е, Італія – 38-е, Росія – 80-е. Не дивлячись на те, що за абсолютним обсягом ВВП вони лідирують у світі, за якісними характеристиками розвитку економіки, відтворенням ресурсів навколишнього середовища і розвитку соціального капіталу вказані держави знаходяться у другій десятці світу.

Росія за вказаними показниками повністю випадає з “великої вісімки”. За рахунок торгівлі сировинними ресурсами вона нагромадила у своєму стабілізаційному фонді значні капітали, які не скеровуються на адекватний соціальний розвиток. Результатом чого є 136-е місце серед 191 країн-членів ООН за *індексом нерівномірності розподілу соціальних і матеріальних благ*, що свідчить про високу внутрішню напругу між різними прошарками і соціальними групами. У даному списку Україна знаходиться на 79-у місці, що також повинно бути тривожним сигналом для української влади.

Серед постсоціалістичних країн за інтегральним індексом сталого розвитку Естонія займає 28-е місце, Словенія – 34-е, Чехія – 42-е, Угорщина – 44-е, Польща – 61-е, Болгарія – 70-е, Молдова – 84-е, а Україна – 88-е місце. Таким чином, найкращий приклад успішного стійкого розвитку продемонстрували Естонія, Чехія, Словенія, а найгірший – Україна [7].

ВИСНОВКИ

Україна практично за всіма визначальними індексами, індикаторами і показниками суттєво поступається не лише світовим лідерам і країнам Великої вісімки, а й усім постсоціалістичним країнам, які було обрано для порівняння (табл. 1).



Принципово важливим є те, що Україна до цього часу знаходиться у стані дискусії з приводу своєї національної ідентичності, вона ще не визначилася з політикою і стратегією власного розвитку. За таких умов найкращі реформи економіки, науки, освіти, інноваційної сфери не дадуть бажаних наслідків, оскільки ці реформи є похідними від головного – політичного визначення шляхів розвитку держави.

Якщо ж припустити, що Україна нарешті визначиться зі своєю національною ідеєю і буде готовою до швидких суспільних перетворень, то виникне запитання – яку модель розвитку їй обрати?

Таблиця 1

Економічні індекси України у 2006 році

Організація	Назва рейтингового показника	Місце та переміщення України у рейтингу	Кількість країн у рейтингу
Світовий економічний форум	Індекс зростання конкурентоспроможності	78 (down 10)	104
	Індекс ділової конкурентоспроможності	69 (down 4)	
Heritage Foundation	Індекс економічної свободи	125 (down 26)	161
Transparency International	Індекс сприйняття корупції	118 (down 11)	180
Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD)	Індекс залучення прямих іноземних інвестицій	73 (up 16)	140
	Індекс потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій	94 (down 2)	
Foreign Policy Journal	Індекс глобалізації	39 (up 3)	62
Інститут прикладного системного аналізу НАНУ та МОНУ	Індекс стійкого економічного розвитку	45 (up 43)	146

На нашу думку, російська модель і модель ЄС (як визначальна) є мало перспективною для України. Перш за все тому, що ця модель переважно буде визначатися ресурсо-орієнтованим і ресурсо-енерговитратним характером економіки Росії і меншою мірою – інноваційним, європейським. Тому в ЄС успішними можуть бути економіки ряду країн СНД, багатих на ресурси і об'єктивно не зацікавлених в пріоритетному розвитку соціального (людського)



капіталу. Україна ж в такому альянсі буде позбавлена можливості активного використання якраз цього, найважливішого для неї капіталу для власного розвитку. Їй доведеться розраховуватися з партнерами дешевою робочою силою, екологічними квотами та іншими складовими своєї національної безпеки. Для України було б доцільним, знаходячись поза форматом ЄЕП, продовжувати співпрацю з цією групою країн на взаємовигідній основі.

Копіювання моделі ліберального капіталізму, домінуючої для країн Великої вісімки і деяких країн Південно-Східної Азії, також є неперспективним. Хоча ці країни і намагаються швидко адаптуватися до глобальних змін, але їм не під силу подолати головний недолік вказаної моделі. Він полягає в безумовній максимізації прибутків на користь обмеженої соціальної групи “господарів життя”, а це, в свою чергу, призводить до виснаження природних і соціальних ресурсів, на яких ґрунтується добробут і гуманітарний розвиток людей та виживання біологічних видів.

Криза напрацювання національної ідеології та стратегії розвитку України, що затяглася, може відіграти і позитивну роль. Це роль “чистої сторінки” на яку Україна має шанс покласти напрацьований світом кращий досвід. А це досвід гармонізованого, сталого розвитку суспільства, в якому добробут людей, навколишнє середовище, природні ресурси та людський капітал, втілений в досягненнях науки, освіти, проривних технологіях, високих моральних цінностях, є категоріями нероздільними, рівновеликими і такими, що взаємно доповнюють і збагачують одна одну.

Отже, розробка та впровадження Україною своєї власної моделі дозволить підняти економіку країни на вищі щаблі розвитку та економічної свободи.

SUMMARY

In article explored economic indexes, which define the place of the Ukraine in world economy on separate factor such as competitiveness, economic liberty, perception to corruptions, attraction direct foreign investment, глобалізація and index of the firm development.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Актуальні питання євроатлантичної інтеграції України: Зб. наук. пр. / За заг. ред. В.П. Горбуліна. – К: Євроатлантикінформ, 2005. – Вип. 5. – 364 с.
2. <http://weforum.org/>
3. <http://www.heritage.org/>
4. <http://www.transparency.org/>
5. <http://www.unctad.org/>



6. Білорус О., Мацевко Ю. Глобальна перспектива і сталий розвиток (системні маркетингові дослідження). – К., 2005. – 492 с.
7. Згуровський М. Україна в глобальних вимірах стійкого розвитку // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19 (598). – 20 травня.

Надійшла до редакції 17 жовтня 2007 р.

УДК 338.45:63:914

*Германенко Л.М., аспірант
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНУ

У статті обґрунтовується необхідність і доцільність використання категорії “продовольча самодостатність регіону”. Досліджуються теоретико-методологічні основи механізму забезпечення продовольчої самодостатності регіону.

***Ключові слова:** продовольча безпека, продовольчий ринок, продовольча ситуація, кризові явища, аграрна політика, ресурсний капітал.*

ВСТУП

У системі державного управління, в наукових дослідженнях, міжнародних відносинах такі поняття як “національна, економічна і продовольча безпека” мають широке вживання. Оскільки продовольча безпека є найважливішим елементом національної безпеки, її забезпеченню в будь-якій державі на всіх рівнях приділяється серйозна увага.

“Продовольча безпека” – офіційно прийнятий в світовій практиці термін, який використовується для характеристики стану продовольчого ринку і в цілому економіки країни або групи інтегрованих країн, а також світового ринку продовольства, і визначається як гарантована доступність населення до визначеної (найчастіше мінімальної) кількості продовольства, що забезпечує підтримку здорового активного життя населення.

Продовольча ситуація, що складається в світі, вимагає вживання надзвичайних заходів і розробки довгострокової стратегії боротьби з голодом і недоїданням.

Недоїдання – це харчування, що не містить необхідного для нормального розвитку і нормальної життєдіяльності мінімуму калорій,



протеїну та інших поживних речовин. Якщо в даний час недоїдає 17% населення, то через 10 років голодуючим може стати кожен четвертий житель планети [1, с. 14]. До категорії голодуючих відносять тих, хто споживає 1520 ккал, на межі голоду і недоїдання – 2150 ккал на день. На планеті систематично голодує близько 500 млн. чоловік, а приблизно один мільярд чоловік відчуває нестачу їжі.

Продовольча безпека країни характеризується таким станом економіки, при якому гарантується забезпечення доступу будь-якого жителя до продовольства в кількості, необхідній для його активного здорового життя. Основними показниками оцінки стану продовольчої безпеки прийнято вважати: обсяг перехідних запасів зерна, що залишається на складському зберіганні до наступного збирання врожаю, і середній рівень виробництва на душу населення. Безпечними визнаються перехідні запаси з 60-денним рівнем споживання зерна, або приблизно 17% від обсягу його річного споживання [2].

Комісією з прав людини Економічної і соціальної ради ООН сформульоване наступне визначення продовольчої безпеки: “Сьогодні під продовольчою безпекою розуміється доступ всіх людей у будь-який час до продовольства, яке необхідне для здорового і активного життя. При досягненні продовольчої безпеки продукти споживання є в достатній кількості, їх постачання є порівняльно стабільним і кожна людина може отримати продовольство. Відповідно під національною продовольчою безпекою розуміється такий стан, при якому всі члени суспільства користуються правом на достатнє харчування або продовольчі ресурси і в принципі мають необхідну кількість продовольства. Досягнення продовольчої безпеки на рівні домашнього господарства передбачає забезпечення належної кількості продуктів харчування на конкретній території, порівняно стійке забезпечення ними і гарантоване кожній людині, яка потребує продовольства на конкретній території, можливість отримати його для того, щоб вести здорове і продуктивне життя” [2].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Кризові явища в економіці України в 1990-х роках, у тому числі і в продовольчій сфері, примусили українських учених звернути найпильнішу увагу до цієї проблеми. Розробкою проблем аграрної політики, її регіональних особливостей, забезпечення продовольчої безпеки займалися і займаються багато відомих українських вчених: Борщевський П.П., Гудзинський О.Д., Данилишин Б.М., Долішній М.І., Іванух Р.А., Кузнець Я.В., Лукінов І.І., Паламарчук М.М., Трет'як А.М., Чернюк Л.Г., Чумаченко М.Г., Щербань В.П. та інші.

Не дивлячись на достатньо загальноприйнятий характер поняття



продовольчої безпеки, існують і інші її визначення, причому деякі з них мають дискусійний характер. Так, за визначенням В.П. Щербаня “продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність в суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім’ї, стійкий економічний розвиток держави” [3, с. 5]. Далі В.П. Щербань стверджує, що “продовольча безпека України – комплекс геополітичних, правових, економічних, екологічних і інших умов, які забезпечують:

- передумови для виживання країни в умовах кризи і майбутнього розвитку;
- захист життєво важливих інтересів щодо її ресурсного потенціалу, збалансованості, динаміки зростання і розвитку;
- створення внутрішнього імунітету і зовнішньої захищеності від дестабілізуючих впливів;
- конкурентоспроможність країни на світових ринках і стійкість її фінансового стану.

Продовольча безпека територіального утворення (область, район, країна) – сукупність поточного стану, умов і чинників, які характеризують стабільність регіональної економіки, її поступальний розвиток, визначають незалежність і інтеграцію з економікою країни” [3, с. 159].

Трактуючи продовольчу безпеку територіального утворення, В.П. Щербань ключовою характеристикою вважає стабільність економіки, її поступальний розвиток. Але стабільність і поступальний розвиток, на наш погляд, це не одне і те ж.

Суперсон В.І. диференціює поняття “продовольча безпека” на окремі елементи. Він пише: “...продовольчу безпеку слід розглядати через призму наступних складових. По-перше, забезпечення продовольчої безпеки тієї або іншої країни, а також її регіонів пов’язано з гарантовано стійким і достатнім рівнем виробництва продовольства, що в повному обсязі забезпечує запити її населення. По-друге, продовольча безпека може бути досягнута тільки тоді, коли гарантовані фізичні й економічні умови населенню при доступі до продовольства. По-третє, з метою досягнення продовольчої безпеки продукція сільськогосподарського виробництва повинна стабільно і в достатній кількості поставлятися як на регіональні, так і на світові ринки. І останнім елементом продовольчої безпеки є забезпечення населення доброякісним продовольством, яке не завдає шкоди його здоров’ю” [4, с. 10].

Суть продовольчої безпеки держави визначають три найважливіші чинники: доступ до продовольства, його достатність і якість.

У піраміді потреб продукти харчування належать до першочергових фізіологічних потреб, що забезпечують функціонування людини як соціального і біологічного індивіда. Недостатньо високий



рівень задоволення таких потреб завжди викликає появу соціальної напруженості в суспільстві, підвищення політичної температури. Невипадково багато відомих в історії спалахів незадоволеності серед населення або військових пов'язані з фактами недостатності продовольства або його поганої якості. Перший протест споживачів, що має документальне підтвердження, зареєстрований в 1775 р. в штаті Массачусетс, коли продавці зіпсованої їжі були засуджені до ганебного стовпа. Формально на початку ХХ століття в Росії повстання на броненосці “Потемкин” почалося через зіпсоване м'ясо, яким годували матросів. Забезпечення продовольством населення є одним з найважливіших стратегічних завдань держави. Будь-яка держава має недоторканий стратегічний резерв на випадок непередбачуваних обставин (воєн, природних катаклізмів тощо), основну частину якого складають продукти харчування. Тому забезпечення продовольчої безпеки є гарантією державно-політичної безпеки. Продовольство широко використовується багатьма країнами як політична зброя. Ембарго, бойкоти, високі мита на ввезення – широковживані методи для дестабілізації обстановки в інших країнах. Для цього в США навіть існує вираз “фуд пауер”, тобто “влада їжі”. Після закінчення другої світової війни (як і після першої) США зуміли використати природні катаклізми для розширення їх політичного, економічного і військового впливу в Європі шляхом постачання великих надлишків сільськогосподарських продуктів, перш за все пшениці.

Метою статті є обґрунтування необхідності і доцільності використання категорії “продовольча самодостатність регіону”, дослідження теоретико-методологічних основ механізму забезпечення продовольчої самодостатності регіону.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На думку автора, стосовно обласних регіонів термін “продовольча безпека” некоректний і, більш того, позбавлений економічного і організаційно-управлінського сенсу. Методологічно важливо встановити різницю між поняттями “продовольча безпека” і “продовольча самодостатність”.

Продовольча самодостатність за своїм змістом є категорією економіко-управлінською і визначається рівнем економічного розвитку території, її природним потенціалом, ефективністю його використання, діючим механізмом формування товарної пропозиції на територіальному ринку, досконалістю нормативно-правового супроводу цієї діяльності, ефективністю міжрегіональних зв'язків.

Продовольча безпека – категорія політико-економічна. Вона може бути використана у випадках можливих загроз економічній самостійності, територіальній цілісності, політичній незалежності і



суверенітету. Тому термін “продовольча безпека”, на наш погляд, може застосовуватися лише щодо держави, коли згадані загрози реально або потенційно існують. Що стосується регіонів, в якості яких ми розглядаємо адміністративно оформлені територіальні одиниці обласного рівня, то відносно них економічна самостійність, політична незалежність і суверенітет не мають сенсу, оскільки обласний регіон є складовою частиною держави. Тому загрози можуть існувати для держави. Відносно територіальних утворень в межах держави, які не мають політичної самостійності, більш доречним є застосування терміну “економіко-управлінські ризики”. Ризик – це ймовірність втрат, невдачі. У економічній сфері ризик може бути кредитний, комерційний, банківський, інвестиційний та ін. [5, с. 406]. Загроза – це намір нанести фізичну, матеріальну, економічну, політичну чи іншу шкоду шляхом порушення прав, інтересів, норм, що охороняються законом або на основі домовленостей. Дійсно, некоректно стверджувати, що Черкаська область створює економічну і політичну загрозу сусіднім регіонам, наприклад, Київській чи Полтавській областям. Тому, досліджуючи продовольчу проблему на рівні регіону, в даному випадку області, ми застосовуємо поняття “продовольча самодостатність”, ступінь якої для кожного регіону може бути різною. Продовольча самодостатність регіону забезпечується і формується не тільки внутрішніми продовольчими ресурсами. Вона визначається якістю міжрегіональних зв'язків, купівельними можливостями населення і рівнем розвитку його потреб, культурою споживання, розвиненістю торгової і транспортної інфраструктури, інвестиційною привабливістю регіону, конкурентоспроможністю підприємств і вироблюваної ними продукції, кількістю і якістю трудових ресурсів, тощо.

Деякі автори розглядають поняття “самозабезпечення продовольством”, під яким розуміють “задоволення потреби в ньому, в першу чергу шляхом внутрішніх постачань при мінімальній залежності від зовнішніх чинників. На ефективність реалізації концепції самозабезпечення впливає ряд чинників, які важливо враховувати в процесі формування як регіональної, так і національної політики” [6].

Стосовно термінів “самодостатність” і “самозабезпечення” є очевидною і семантична, і організаційно-економічна різниця. Самодостатність – це цільова установка, характеристика такого рівня задоволення потреб, який вважається оптимальним із соціально-економічних і фізіологічних позицій. І навпаки, самозабезпечення – це процес досягнення необхідних параметрів, заснований на використанні внутрішніх резервів. Отже, самозабезпечення направлене на досягнення самодостатності.

Продовольча самодостатність регіону є складовою частиною продовольчої безпеки держави і забезпечується ефективною реальною економікою на всіх рівнях і всіма її сегментами (рис. 1).



Продовольча самодостатність – це не тільки обсяг продовольства, необхідний і забезпечуваний внутрішніми джерелами для внутрішнього споживання. Обсягів виробництва може бути і недостатньо для задоволення потреб населення і інших споживачів, але необхідна кількість може формуватися за рахунок обміну на іншу продукцію, що виробляється в регіоні.



Рис. 1. Продовольча самодостатність регіону в системі національної безпеки

Продовольства може вироблятися і більше, ніж потребує регіон, але його надлишки можуть бути реалізовані за межі регіону для придбання інших продуктів, що зніме продовольчу або в цілому товарну асиметрію.

Для відображення взаємозв'язку наведених показників введемо наступні умовні позначення:

$P_{\text{необх.}}$ – обсяг продовольства, необхідного для забезпечення продовольчої самодостатності регіону;

$P_{\text{факт.}}$ – обсяг продовольства, виробленого регіональними товаровиробниками, і природні блага продовольчого призначення;

$P_{\text{надл.}}$ – обсяг продовольства понад регіональну потребу, яке вивозиться за межі регіону в порядку товарообміну;



$P_{\text{ввез.}}$ – обсяг продовольства, якого не вистачає для задоволення регіональних потреб і який ввозиться з-за меж регіону.

Таким чином, можливі наступні сценарії кількісної оцінки стану продовольчої самодостатності регіону:

1. Якщо $P_{\text{необх.}} > P_{\text{факт.}}$, це означає, що існує продовольча недостатність, яка може бути усунена шляхом ввезення необхідної кількості продовольства, тобто

$$P_{\text{необх.}} = P_{\text{факт.}} + P_{\text{ввез.}} \quad (1)$$

2. Якщо $P_{\text{необх.}} < P_{\text{факт.}}$, надлишки продовольства можна вивезти в порядку міжрегіонального або міжнародного товарообміну. У такому разі:

$$P_{\text{необх.}} = P_{\text{факт.}} - P_{\text{надл.}} \quad (2)$$

3. Якщо об'ємні показники кількості необхідного продовольства відповідають об'ємам виробленого в регіоні, тобто $P_{\text{необх.}} = P_{\text{факт.}}$, але існують структурні диспропорції між необхідними і фактичними об'ємами, продовольча самодостатність досягається реалізацією наступного рівняння:

$$P_{\text{необх.}} = P_{\text{факт.}} - P_{\text{надл.}} + P_{\text{ввез.}} \quad (3)$$

Сутність вирішення регіональних проблем полягає в тому, що регіональна політика повинна будуватися на балансі регіональних інтересів держави і місцевих інтересів, пошуку компромісів в досягненні державної і регіональної мети. Проте, у будь-якому випадку між регіональними інтересами держави і місцевими інтересами завжди існуватиме деяка суперечність. Отже, ефективною можна назвати ту політику, яка максимально нівелює реальні або потенційні суперечності. Можуть існувати суперечності між державними і територіальними інтересами і на продовольчому ринку. Тому однією із складових ефективного продовольчого ринку є досягнення балансу в забезпеченні продовольством населення країни і регіонального продовольчого забезпечення. Продовольча безпека країни – це інтегрований параметр, що формується на основі продовольчої самодостатності регіонів. Не можна досягти національної продовольчої безпеки, якщо регіони не будуть самодостатні в забезпеченні продовольством.

Продовольча самодостатність регіону означає наявність економіко-фінансових, організаційно-управлінських, природно-ресурсних, виробничих, матеріально-технічних, інформаційних, транспортних і правових умов створення ефективного механізму регулювання регіонального продовольчого ринку.

Механізм регулювання продовольчої самодостатності орієнтований на задоволення реальних потреб споживачів, які відображають рівень їх розвитку, структуру і особливості стосовно певного часу, існуючих уявлень і цінностей.



Такий механізм повинен базуватися на економічних можливостях споживачів. Для індивідуальних і колективних споживачів – це їх купівельні можливості, спосіб життя, культура споживання тощо. Адже можна сформувати на споживчому ринку товарну пропозицію таких об'ємів, які будуть вищі за потреби даного регіону. Можливий і зворотній варіант, коли купівельні можливості, що формуються на ринку (або попит), будуть вище наявної пропозиції. Тоді вони або будуть реалізовані поза межами регіонального ринку, або ж вільні грошові кошти вийдуть з обігу. Обидва варіанти з економічної точки зору слід оцінювати як небажані. Тому орієнтація механізму забезпечення регіональної продовольчої самодостатності на економічні можливості об'єктивна і економічно доцільна.

Для промислових споживачів економічні можливості означають їх фінансовий стан, рівень розвитку матеріально-технічної бази, виробничі потужності, технологічні можливості. Проте товаровиробники, як учасники продовольчого ринку, в своїй більшості так чи інакше повинні орієнтуватися на потреби і економічні можливості індивідуальних і колективних споживачів (освітні, медичні, рекреаційні установи, армія та ін.). Тому кінцевим орієнтиром продовольчого ринку слід вважати саме цих його учасників і їх економічний потенціал.

Продовольча самодостатність може бути забезпечена на основі внутрішнього та міжрегіонального товарообміну. Внутрішньорегіональний товарообмін може здійснюватися продукцією, яка вироблена в межах регіону або завезена з поза його меж. Але пріоритетним напрямом для забезпечення продовольчої самодостатності є внутрішньорегіональний обмін. Для цього повинні бути створені ефективні оптові продовольчі організації з постійно діючими виставками-ярмарками. Дієвим інструментом просування продовольчих товарів від виробника до споживача є система оптових продовольчих ринків.

Досягненню регіональної продовольчої самодостатності сприяють міжрегіональна кооперація і розподіл праці, міжрегіональна торгівля, науково-технічна, інноваційна співпраця, оптимізація внутрішніх і зовнішніх джерел продовольства, підвищення конкурентоспроможності підприємств, розвинена товаропровідна мережа.

Виняткова орієнтація на внутрішні ресурси, якими б вони значними не здавалися в механізмі забезпечення регіональної економічної безпеки, практично неможлива. Механізм забезпечення продовольчої самодостатності регіону – це складна комплексна система суб'єкт-об'єктних відносин, дій, зв'язків, процесів, ризиків, умов і результатів. Найважливіші елементи названого механізму і взаємозв'язку між ними представлені схемою на рис. 2.

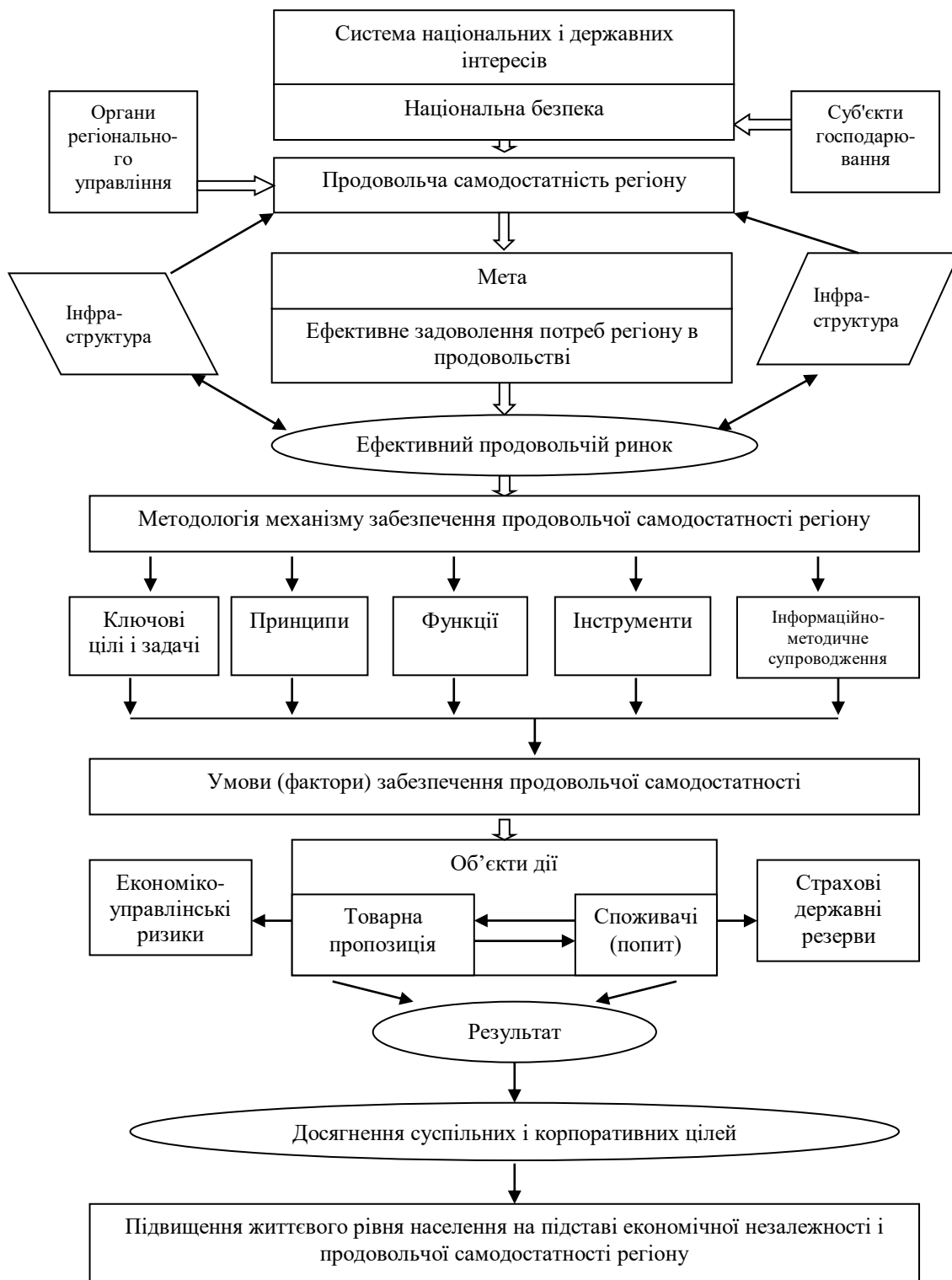


Рис. 2. Схема механізму забезпечення продовольчої самодостатності регіону



Суб'єктами формування продовольчої самодостатності регіону є органи регіонального управління, суб'єкти господарювання і інфраструктура регіонів. Продовольча самодостатність забезпечує задоволення потреб регіону в продовольстві через ефективний продовольчий ринок.

Методологічну основу механізму забезпечення продовольчої самодостатності складають ключові цілі, завдання, принципи, функції, інструменти, а також інформаційно-методичний супровід цього процесу.

Формування продовольчої самодостатності регіону залежить від великої кількості чинників, які можна об'єднати в дві групи: перша – природно-ресурсні і географічні чинники, друга – організаційно-управлінські і економічні.

Цільовий алгоритм забезпечення продовольчої самодостатності у вигляді ієрархічних рівнів складається з головної мети, ключових цілей, цілей першого рівня і функціональних цілей або завдань

ВИСНОВКИ

1. Продовольча безпека держави є одним з найважливіших критеріїв її економічного і політичного статусу. Головними характеристиками продовольчої безпеки є доступність, достатність і якість продовольства, наявного в країні.

2. Застосування терміну “продовольча безпека” відносно всіх рівнів соціальної ієрархії: держава – його регіони – суб'єкти господарювання – домогосподарства, є некоректним. Регіон, як складова частина держави, яка не має політичної самостійності, не підпадає під внутрішні чи зовнішні загрози. Можливі ризики різної природи, тому теоретично і методологічно більш доречним є застосування категорії “регіональна продовольча самодостатність”, під якою розуміється рівень і якість забезпечення потреб регіону в продовольстві, що досягається на основі раціонального використання внутрішніх ресурсів і ефективних внутрішніх і міжрегіональних форм торгово-виробничої співпраці.

“Продовольча безпека” за своєю суттю є категорією політико-економічною, а “продовольча самодостатність” – поняття економіко-управлінське.

3. Механізм забезпечення продовольчої самодостатності регіону – це досить складна система взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, що припускає відповідний континуум цілей, принципи, функції, інструменти, інформаційно-методичний супровід. З управлінських позицій суб'єктами такого механізму виступають органи регіонального управління і суб'єкти господарювання.



4. Об'єктами регулювання ефективного продовольчого ринку виступають товарна пропозиція і споживачі (попит). Об'єктом управлінської дії є страхові державні резерви продовольства, які надходять до регіону у разі форс-мажорних обставин. Регулюванню підлягають також і економіко-управлінські ризики (з метою їх усунення або нівелювання результатів їх дії), які на продовольчому ринку мають природно-кліматичне, фінансове, матеріально-технічне, соціально-економічне і екологічне походження.

5. Кінцевим результатом реалізації такого механізму є підвищення життєвого рівня населення на основі економічної незалежності і продовольчої самодостатності регіону. При цьому досягаються і інші суспільні, а також корпоративні цілі учасників продовольчого ринку. В цьому полягає загальна концепція механізму забезпечення продовольчої самодостатності регіону.

SUMMARY

The article deals with the necessity and expedience of the use of the category "food self-sufficiency of the region". The theoretical and methodological bases of providing of food self-sufficiency of the region are explored mechanism.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Уорнок Дж.У., Себровская Н.Н. Политика голода. Глобальная продовольственная система. – М.: Ин-т науч.-техн. инф. по общест. наукам. – М., 1998. – 340 с.
2. Гойчук О.І. Продовольча безпека: Монографія. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
3. Щербань В.П. Економічні і соціально-екологічні основи формування і розвитку продовольчої безпеки в Україні: Дис. ... докт. екон. наук. / Нац. акад. держ. управл. при Президентові України. – К., 2004.
4. Суперсон В.І. Продовольча безпека України та її забезпечення на регіональному рівні: Дис. ... канд. екон. наук. – К., 2006.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. – 587 с.
6. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручник. – К.: Вікар, 2006. – 396 с.

Надійшла до редакції 12 листопада 2007 р.



УДК 332.64

*Кудінова О.Г., викладач
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

В статті розкрито теоретичні підходи до оцінки природних ресурсів, оцінки землі сільськогосподарського призначення, охарактеризовані види оцінки земель та подана система показників ефективності використання земельних ресурсів.

***Ключові слова:** природні ресурси, оцінка землі, фактор виробництва, національне багатство, бонітування, експертна грошова оцінка земельних ділянок, витрати, родючість ґрунтів, ефективна родючість.*

ВСТУП

Природні ресурси сформувалися без участі людини, є часткою природного середовища і залучені в господарський оборот. Вони є не лише предметом праці, а й його результатом. До того ж як предмет праці одні і ті ж ресурси мають багато корисних властивостей, ефект від використання яких неоднаковий.

Залучені в господарський оборот природні ресурси є важливим фактором виробництва і не можуть не враховуватись у національному багатстві, вони втілюють у собі єдність споживчої вартості та вартості. Все це зумовлює необхідність розглядати природні ресурси як економічну категорію. Серед усіх природних ресурсів домінуюче місце займають земельні, важливість яких неможливо переоцінити.

Земля є основним елементом національного багатства і головним засобом виробництва в сільському господарстві, а також має виключно важливе значення в усіх сферах економіки країни [1]. Вона не створена працею людини і не має вартості, в основі якої покладені трудові витрати. Не маючи вартості земля не приймає участі у формуванні собівартості, не зношується, як інші засоби виробництва, а покращує свою якість при раціональному використанні. Як засіб виробництва земля територіально обмежена.

Постає потреба оцінки природних (земельних) ресурсів, оскільки



продукт господарської діяльності має вартісну форму. З позиції формальної логіки всі дії щодо якісної та кількісної характеристики ресурсів називають оцінюванням, сам же результат дії – оцінкою. Оцінювання вимагає встановлення певних відносин між суб'єктом і об'єктом оцінки. Необхідно знати і оцінювати не лише агрокліматичні умови території, а й ті вимоги, які до них висуває людина в певній галузі виробничої діяльності, особливо в сільському господарстві. З цим пов'язана проблема добору критеріїв конкретних показників, від найзагальніших до розгалуженої та складної системи показників, за допомогою яких відбувається оцінка компонентів природи [7]. Оцінка – це не лише елемент товарного виробництва, вона важлива для будь – якого суспільства, оскільки дає змогу зберігати працю або попереджувати її втрати в майбутньому.

Економічна оцінка ресурсів забезпечить створення ефективного матеріального стимулу до раціонального природокористування, а також повинна базуватися на обґрунтованій методологічній та методичній основі. Сукупність загальних теоретичних положень, що характеризують механізм побудови економічної оцінки, представляється у вигляді методологічного підходу. Він передбачає вивчення та створення, в першу чергу, його теоретичної основи. Це є необхідною умовою розробки достовірної економічної оцінки різних природних ресурсів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження проблеми оцінки економічної ефективності використання земельних ресурсів в сільськогосподарському виробництві знаходиться в центрі уваги багатьох вчених та науковців. У зв'язку з тим, що існує невизначеність легального земельного ринку, землевласники не повністю усвідомлюють своє право володіння, ефективного і раціонального використання, а також розпорядження землею. Все це знижує їх зацікавленість у кінцевих результатах своєї праці, і як наслідок, ефективність сільськогосподарського виробництва.

Питання оцінки земельних ресурсів знайшли свої відображення не тільки в законодавчо-нормативних актах, а саме в Земельному кодексі України, Законі “Про оцінку земель”, але й в наукових працях К.М. Жиленко, У.В. Лаврика, Н.В. Кузіна, Є.С. Карнаухова, С.Г. Струмиліна, М.М. Федорова, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, П.Т. Саблука, П.П. Борщевського, М.А. Хвесика та ін.

Метою статті є дослідження існуючих теоретико-методологічних підходів до економічної оцінки природних ресурсів, зокрема земельних; визначення її особливостей та узагальнення всіх показників ефективності використання земель сільськогосподарського призначення.

Розкриття даної теми передбачає розв'язування наступних завдань: вивчення теоретичних підходів до оцінки землі в аграрному секторі, розкриття значимості земельних ресурсів для розвитку всіх галузей господарства, представлення системи показників ефективності використання земель сільськогосподарського призначення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Загальна оцінка ресурсів передбачає оцінку земель в АПК, лісу, деревини, води, атмосфери, корисних копалин. Детально зупинимося на оцінці землі, яка визначається прибутком від її використання та коефіцієнтом ефективності одночасних вкладень [5]:

$$Цз = R/E, \quad (1)$$

де Цз – ціна земель сільськогосподарського призначення;

R – щорічний прибуток (рента) від використання земельних ресурсів;

E – коефіцієнт ефективності одноразових вкладень;

Величина R залежить від регіону: враховується вид землекористування, характер ґрунту, забезпеченість водою, транспортом, енергією.

Існує декілька видів оцінки земель, кожен з яких направлений на вирішення окремих завдань (рис. 1).

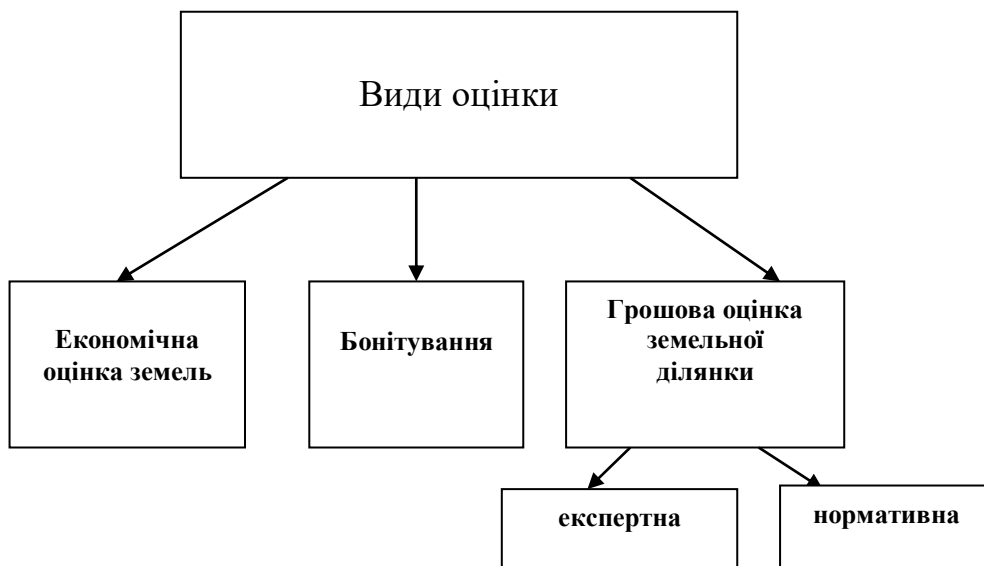


Рис. 1. Види оцінки земель

Охарактеризуємо кожен вид детальніше:

- економічна оцінка земель – це оцінка землі як природного



ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісовому господарствах і як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі;

- бонітування – порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, що мають сталий характер і суттєво впливають на врожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно – кліматичних умовах;

- експертна грошова оцінка земельних ділянок – результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту;

- нормативна грошова оцінка земельних ділянок – капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами [2].

На особливу увагу заслуговує економічна оцінка, яка відображає економічну ефективність використання земель, а саме оцінює рівень ефективності використання земельного фонду.

Існує загальноприйнята схема визначення показників ефективності використання ресурсів будь – якого виду, яка полягає у порівнянні ефекту, одержаного за рахунок певного виробничого ресурсу у натуральному чи вартісному виразі.

Особливість оцінки ефективності використання земельних ресурсів полягає в тому, що застосовується система як загальних, так і допоміжних показників.

До загальних показників можна віднести вихід валової та товарної продукції, валового доходу, прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь, врожайність культур, обсяг виробництва молока, м'яса.

Допоміжними є – собівартість продукції, фондо- та трудоємність, дохідність 1 га землі.

Окрім зазначених показників використовують також систему натуральних і вартісних показників.

Натуральні показники характеризують продуктивність лише певної частини сільськогосподарських угідь, а вартісні – всієї їх площі. Ці показники доцільно розраховувати як на гектар фізичної площі, так і з урахуванням грошової оцінки гектара сільськогосподарських угідь, в якій відображена їх економічна родючість [4].

Одним з найважливіших факторів підвищення ефективності використання земель є розширене відтворення продуктивності ґрунту.



Проблема відтворення родючості ґрунтів та її регулювання є найважливішою для сільськогосподарського виробництва. Виділяють наступні види родючості: природну, штучну, потенційну, ефективну та економічну. Найскладнішим поняттям з усіх видів родючості ґрунтів є економічна родючість. Багато авторів трактують економічну родючість по – різному. Так, наприклад Е.В. Просянніков стверджує: “Економічна родючість – це ефективна родючість, виражена у вартісних категоріях” [6]. А.І. Горбильова, розглядаючи питання економічної родючості зазначає, що: “Економічна родючість – економічна оцінка землі у зв’язку з її потенційною родючістю та економічними характеристиками ділянки: відстань від доріг, водоймищ, розмір поля тощо” [3].

Найважливішими показниками економічної оцінки земель є витрати на виробництво продукції, її загальна вартість та чистий дохід.

Таким чином, родючість ґрунту є складним поняттям і на нього впливає багато факторів (рис. 2).

Фактори, що впливають на рівень родючості ґрунтів						
Економічні	Організаційні	Агротехнічні	Агрохімічні	Меліоративні	Нормативно-правові	Інші
-система цін на сільськогосподарську продукцію; -пільгове кредитування; -система оподаткування	-агрохімічне обслуговування	-обробка ґрунту -ґрунтозахисні заходи -структура посівів та сівозміни	-система удобрення -хімічна меліорація	-зрошення -осушення	-законодавче забезпечення	-які не ввійшли у попередні групи

Рис. 2. Фактори, що впливають на рівень родючості ґрунтів

В ринкових умовах пріоритетними у вирішенні проблеми збереження і підвищення родючості ґрунтів є економічні фактори, яким слід приділити найбільшої уваги.

ВИСНОВКИ

Оцінка землі сільськогосподарського призначення в Україні не досить досліджена і потребує подальшого поглибленого економічного



вивчення, при цьому слід враховувати досвід як розвинених країн, так і нагальні потреби національної економіки, для подальшого її вдосконалення.

Необхідно враховувати особисті й колективні інтереси землекористувачів і землевласників, а також суспільні інтереси, що вимагає використання як індивідуального, так і народно-господарського підходу при визначенні економічної ефективності. Вирішення даної проблеми можливе лише за умови координації зусиль на загальнонаціональному рівні.

SUMMARY

In the article theoretical approaches are exposed to estimation of natural resources, general estimation of earth, noted types of estimation of earths the that represented system of indexes of efficiency of the use of the landed resources.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III (зі змінами та доповненнями).
2. Закон “Про оцінку земель” № 1378-IV від 11.12.2003 (зі змінами та доповненнями).
3. Горбылева А.И. Плодородие – специфическое свойство почвы. – Горки, 2001. – 28 с.
4. Кобилкін О.М. Удосконалення методики визначення показників економічної ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Фінанси і кредит”. – 2004. – № 2. – С. 157-160.
5. Лаврик У.В. Деякі аспекти проблеми оцінки землі в Україні // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції “Сучасні наукові дослідження - 2006” 20-28 лютого 2006 р. – С. 80-83.
6. Просянников Е.В. Закономерности развития природных и антропогенно-трансформированных экосистем Брянской области, пострадавших от глобальной аварии на Чернобыльской АЭС. – Брянск, 2002. – 685 с.
7. Хвесик М.А. Проблеми економічної оцінки природних ресурсів // Екологія та безпека життєдіяльності. – 2001. – № 3. – С. 3-11.

Надійшла до редакції 28 вересня 2007 р.



УДК 331.5 (075.8)

*Шульга В.І., ст. викладач**Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті автором було встановлено особливості приватної та найманої праці на сільськогосподарських підприємствах; особливості функціонування нових форм господарювання на селі, а також визначено основні елементи трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: *наймана праця, трудові відносини, еволюція, особливості господарства, оренда, одноосібники, розпаювання, роботодавці, праця, кооперативи, господарські товариства, сільськогосподарські підприємства, партнерство.*

ВСТУП

Трудові відносини як складова виробничих, економічних відносин визначаються сутністю певної суспільно-економічної формації. Зміна формацій, поступова еволюція в напрямку економіки сталого розвитку неминує справляти вплив на характер праці, який, у свою чергу, є її соціально-економічним аспектом, що віддзеркалює тип суспільної організації праці та ставлення до неї працівників.

Саме поняття трудових відносин у сучасній економіці трактується неоднозначно. Так, російські автори Н.Л. Маренкою та Є.А. Алімаріна розглядають трудові відносини з двох точок зору: з одного боку, трудові відносини об'єктивно існують як взаємодія і взаємозв'язок економічних суб'єктів, а з іншого – це реалізація власних інтересів учасників цих відносин [1, с. 32].

Українські науковці, а саме В. Дієсперов [2], М. Махсма [3], Е. Лібанова [4] та інші, вводять поняття соціально-трудова відносин, під яким розуміють взаємозалежність і взаємодію суб'єктів цих відносин, яка виникає в процесі праці і спрямована на регулювання умов трудового життя.

На їх думку, соціально-трудова відносини як система існують у двох формах: як фактичні соціально-трудова відносини і як соціально-трудова правовідносини. Фактичні соціально-трудова відносини діють на об'єктивному і суб'єктивному рівнях, тобто передбачають взаємодію



конкретних суб'єктів цих відносин щодо вирішення певних проблем, що виникають у соціально-трудовій сфері. Соціально-трудові правовідносини являють собою проекцію фактичних соціально-трудових відносин на законодавчий і нормативний рівні.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Соціально трудові відносини на сільськогосподарських підприємствах, на нашу думку, мають розглядатись дещо глибше, оскільки вони передбачають взаємовідносини не лише між роботодавцями, працівниками та державою щодо організації праці, а й між власниками та користувачами землі, яка належить селянам.

Розглядаючи еволюцію трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах, слід зазначити, що в українській історії, яка фактично минула рабство, вільна праця супроводжувала всі етапи розвитку виробництва, а найбільше сільськогосподарського. У часи кріпацтва частині селян вдавалося вирватися на незайняті землі та сформувати нову суспільну верству вільного козацтва. У XIX і на початку XX ст. поряд із хліборобами, яких офіційно називали селянами, господарювали й такі, що були віднесені до стану козаків. У повоєнний час станові відмінності ліквідували, а класово однорідна маса колгоспного селянства фактично (не юридично) опинилась у становищі найманих працівників. Водночас на порівняно невеликих присадибних ділянках селяни продовжували вільне господарювання. Зняття обмежень на розміри особистих господарств і подальше наділення землею колишніх працівників сільгоспідприємств розширили можливості селян у веденні виробництва на засадах вільної приватної праці.

Метою даного дослідження є визначення форм трудових відносин, які склалися на сільськогосподарських підприємствах після проведення земельної реформи та зміни форми власності на землю.

Реалізація поставленої мети досягається шляхом встановлення особливостей приватної та найманої праці на сільськогосподарських підприємствах; особливостей функціонування нових форм господарювання на селі, а також визначення основних елементів трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах в сучасних економічних умовах.

РЕЗУЛЬТАТИ

В сучасних економічних умовах характер праці визначається насамперед тим, є вона приватною чи найманою. Дві форми праці чітко розрізняються, оскільки людина включається у трудову

діяльність у формі або самозайнятості, або найманої праці. Визначальними ознаками тут є відношення працівника до засобів виробництва та результату, продукту трудової діяльності.

У зв'язку із реформами, які відбулись на сільськогосподарських підприємствах, на даний час на них існують наступні форми соціально-трудова відносин (рис. 1).

Відповідно до запропонованого рисунку, особливість соціально-трудова відносин на сільськогосподарських підприємствах полягає у використанні індивідуальної, колективної приватної праці та найманої праці.

Відносини найманої праці пов'язані здебільшого з відокремленням працівників від засобів виробництва. Проте, як свідчить практика, господарювання можливе і з орендованими засобами. Нині роботодавці майже не мають власної землі, але це не стало перешкодою для вигідної діяльності. З іншого боку, власники земельних паїв здебільшого неспроможні їх освоїти та змушені відмовлятися від самостійного господарювання. Проте в багатьох селах частина селян самі обробляють польові наділи, нерідко об'єднуючись для цього. Результати такого господарювання "одноосібників" не можна визнати задовільними - даються взнаки нестача матеріальних і фінансових засобів та дрібні розміри власних польових ділянок. Однак ця практика засвідчує можливість селян господарювати самим, удаючись до простих форм кооперування та запозичення ресурсів.

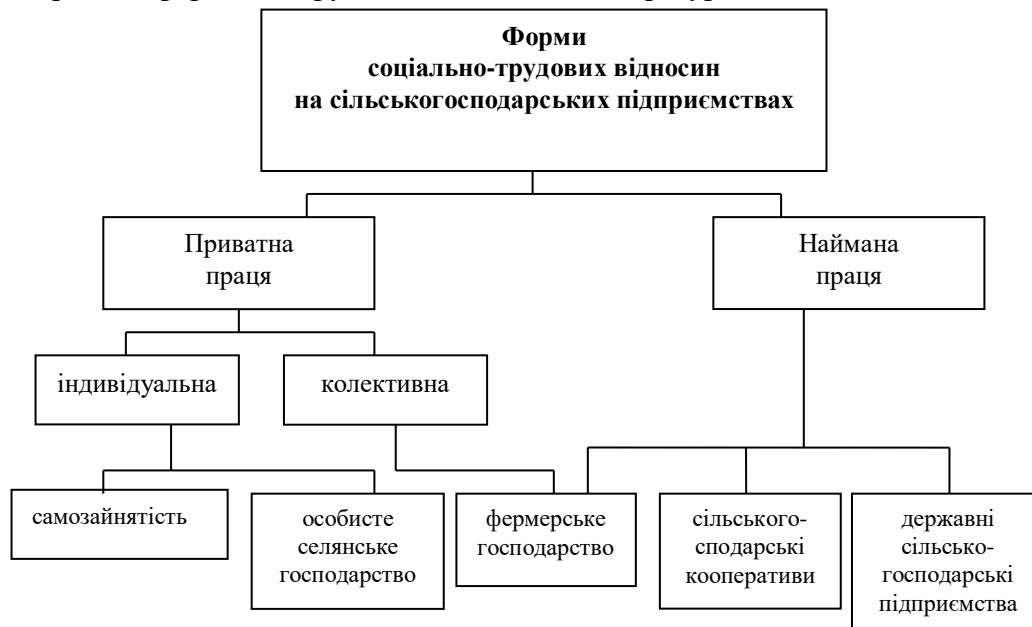


Рис. 1. Форми соціально-трудова відносин на сільськогосподарських підприємствах

Складено особисто автором



На жаль, така практика, на думку Дієсперова В., не стала масовою у сільському господарстві з наступних причин [2]:

- політичні причини - офіційна пропаганда, зомбована корисливими інтересами певних верств суспільства, настирливо орієнтувала селян на нібито вигідне для них передавання землі й майнових часток в оренду або продаж;

- економічна причина - надто низька спроможність селян, яким важко дістати кошти для проведення дозбиральних операцій;

- земельна реформа - паюваннями, нестачею роботи порушено моральну єдність селянських громад, і люди не можуть згуртуватися для реалізації своїх докорінних інтересів, а іноді й не усвідомлюють їх.

Роботодавцями, які залучають найману робочу силу, у результаті стають, як правило, фінансово потужні об'єднання й окремі особи, здатні розпочати справу, тобто неселяни. Як наслідок доходи від сільськогосподарської діяльності оминають село.

Отже, головною ознакою найманої праці на сучасному етапі розвитку соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах, на нашу думку, варто вважати відокремлення від управління виробничою діяльністю й володіння її результатами. За нинішнього правового розмежування суб'єктів сільськогосподарської діяльності на найманій праці ґрунтується робота господарських товариств і приватних підприємств.

Не належать до категорії найманої праці працівники колективних підприємств, кооперативів (найманий працівник за визначенням не буває власником виробництва). Реформування у сфері земельних і майнових відносин не зробили маси селян господарями чи новими хазяями, як полюбляють величати їх журналісти (колгоспник у свій час хоча б формально вважався співгосподарем виробництва). Після реформування в більшості сільгоспідприємств за їхніми працівниками не визнано жодних господарських прав. Реальним власником результатів своєї праці на полях і фермах український селянин так і не став. Під гаслом ринкових реформ впроваджуються суто капіталістичні відносини. Проте, ринок не обов'язково вимагає найманої праці.

Індивідуальна форма організації праці притаманна сімейно-індивідуальним формам виробництва, які ґрунтуються в основному на приватній праці (праці на себе). Ці форми представлені фермерськими та особистими селянськими господарствами (ширше - господарствами населення). Принципова відмінність між ними полягає в тому, що фермери працюють в офіційній економіці, а особисті господарства підпадають під ознаки тіньової економіки. Виробництво селянських господарств останнім часом значно розширилося. Деякі з них вийшли на польові землі, об'єднавши одержані паї (такі господарі одержали



назву одноосібників). Розширення виробництва посилило залежність селян від сільгоспідприємств і власників техніки, а також стало змушувати до кооперування, яке, безумовно, бажане, зокрема тому, що вводить виробництво в офіційну й регульовану економіку. Краща результативність і вища надійність досягаються, якщо кількісний склад працівників дає змогу організувати раціональний внутрішньосімейний поділ праці в сільськогосподарському виробництві та домашньому господарстві з урахуванням статевовікових особливостей. Проте можливості індивідуального сектору обмежені, перспективи невизначні. Частина господарств вийшла за межі сімейного виробництва і, продовжуючи вважатись фермерськими, фактично стала приватними підприємствами, що ґрунтуються на найманій праці.

Колективну організацію виробництва і праці мають сільгоспідприємства, уся сукупність яких зводиться до чотирьох типів - державні, приватні, господарські товариства та кооперативи. У трьох перших праця наймана, у виробничих кооперативах вона має бути приватною, кооперованою.

У результаті масового перетворення радгоспів у колективні господарства та акціонерні товариства державний сектор сільського господарства залишився зовсім незначним. Однак, було б доцільно розширити його, зокрема, завдяки прямому залученню державних коштів у виробництво занепалих господарських товариств. Варто зважити на те, що в розвинутих країнах накреслилася тенденція до організації капіталу в загальнонаціональному масштабі, його усупільнення. Державне сільське господарство може бути організоване високопрофесійно, а отже, стане прибутковим. Праця в державних підприємствах, будучи найманою, для працівника досить приваблива, оскільки надійна й гарантована щодо зайнятості, умов та оплати. Суто приватних сільгоспідприємств зовсім мало. Такими можуть вважатись тільки ті, які засновані на приватному капіталі. Так звані приватно-орендні підприємства - штучні утворення, до того ж не санкціоновані правовими нормами. У таких господарствах управління й володіння результатами виробництва передано одній особі, вклад якої у статутний фонд незначний. Через це прийняті тут основи виробничих і трудових відносин не відповідають моральним засадам сільського життя та інтересам працівників. У зарубіжній європейській практиці великі підприємства теж рідко бувають приватною власністю однієї особи чи сім'ї, навіть при тому, що там законодавство дозволяє включати в неї великі земельні масиви [2].

Господарські товариства - це об'єднання капіталів, а не людей. У нашому сільському господарстві вони створені неприродним шляхом - власність великого колективу працівників сільгоспідприємства закріплювалася за кількома особами так званих засновників, а всі інші



механічно ставали найманими працівниками. П'ятирічна практика такого господарювання засвідчила безвідповідальність більшості засновників і незацікавленість у його результатах персоналу підприємства. Такі висновки стосуються насамперед товариств з обмеженою відповідальністю, які на сьогодні є найпоширенішою організаційно-правовою формою.

Виробничі кооперативи - об'єднання людей для спільного господарювання. У системі кооперативних відносин підприємства тут чільне місце належить трудовим. Члени кооперативу повноправні й рівноправні. Управління здійснюється обраними органами. В особі кооператора поєднуються власник-господар і трудівник. Визначальним стає розподіл доходів за працею. Діючи як учасник ринкової системи, кооператив не може не бути комерційним підприємством, однак головна його мета - не одержання якнайбільшого прибутку, а задоволення різних потреб кооператорів. Світова практика підтвердила, що кооперація - класичний зразок поєднання особистих інтересів з громадськими. За реалізації кооперативних принципів організації діяльності досягається розвиток ініціативи працівників, долається відчуження їх від підприємства як чужого суб'єкта господарювання. Робота в кооперативі може щонайкраще поєднуватися з особистим господарюванням. Зауважимо, що у свій час О.В. Чаєнов розглядав створення кооперативу як доповнення до самостійного селянського господарства - колективно ведеться та частина виробництва, у якій велике господарство має переваги перед дрібним.

Узагальнюючи викладене, здійснимо порівняльний аналіз форм соціально-трудова відносин на сільськогосподарських підприємствах України (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз форм соціально-трудова відносин на сільськогосподарських підприємствах України

Ознаки	Самозайняті	Особисті селянські господарства	Фермерські господарства	Сільськогосподарські кооперативи	Державні сільськогосподарські підприємства
в залежності від форми власності на засоби виробництва	Власність даної особи	Власність даної особи або членів сім'ї	Власність даної особи, членів сім'ї або взяті в оренду	Членів кооперативу	Державна власність
в залежності від форми власності на землю	Власність даної особи або взяті в оренду	Власність даної особи або членів сім'ї	Власність даної особи, членів сім'ї або взяті в оренду	Членів кооперативу	Державна власність



в залежності від особи, яка здійснює управління	Самостійно	Самостійно	Самостійно	Рада кооперативу	Керівник, призначений державою
в залежності від участі у виробництві продукції	Самостійно	Самостійно та члени сім'ї	Самостійно, члени сім'ї або наймані робітники	Члени кооперативу	Наймані працівники
в залежності від участі в розподілі прибутків	Самостійно	Самостійно та члени сім'ї	Самостійно	Рішенні членів кооперативу	Держава
в залежності від форми отриманих доходів	Весь отриманий дохід	Весь отриманий дохід	Зарплата – найманим працівникам, сплата податків, а інше – власний дохід	Зарплата – найманим працівникам, дивіденди по вкладених паях	Зарплата – найманим працівникам, прибуток – державі

Складено особисто автором

Розглядаючи систему соціально-трудова відносин, достатню увагу слід приділити взаємопов'язаним елементам цієї системи (рис. 2).

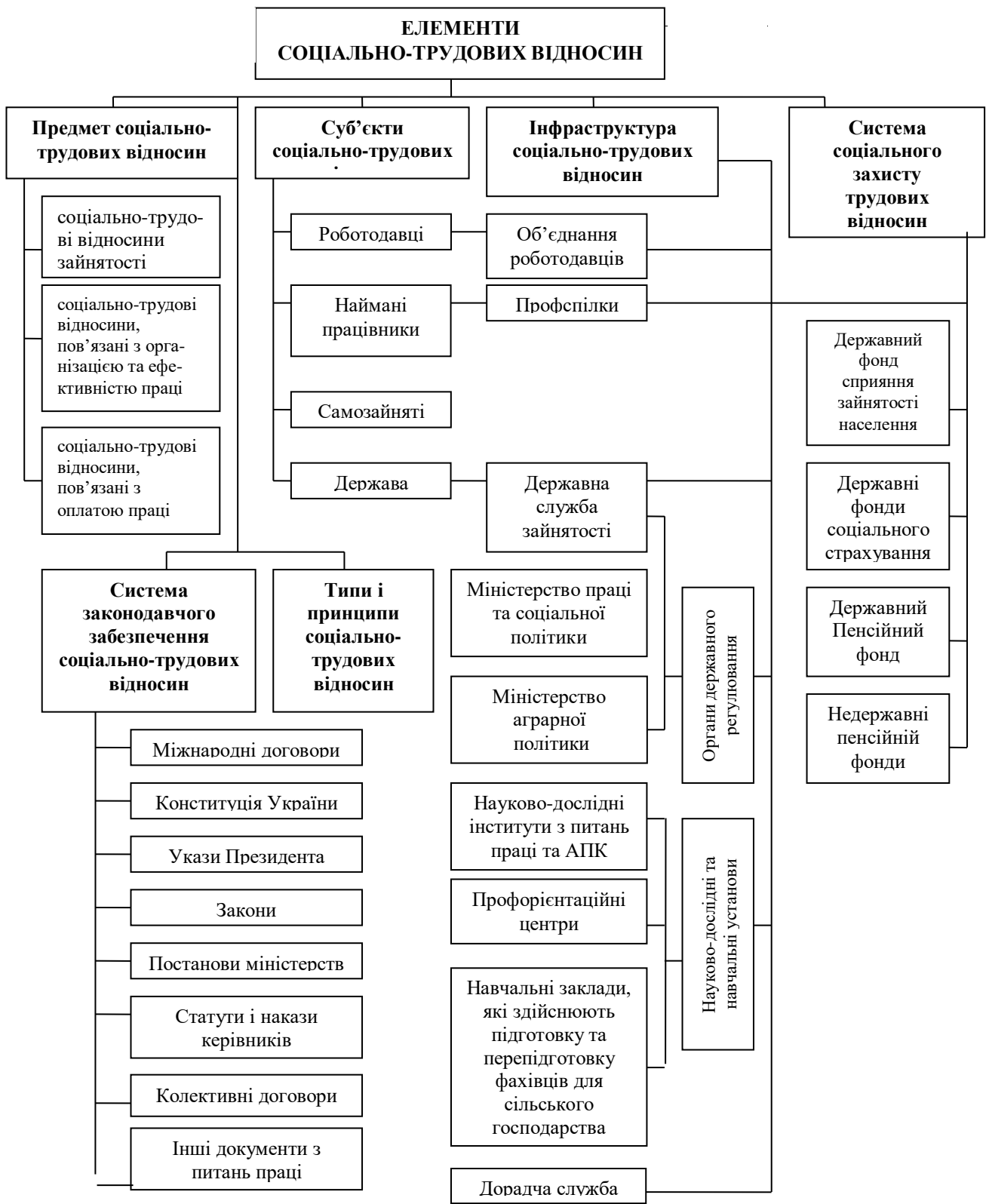


Рис. 2. Основні елементи соціально-трудо-вих відносин на сільськогосподарських підприємствах
Складено особисто автором



Під *предметом* соціально-трудових відносин розуміють соціально-економічні процеси і явища, які виникають у соціально-трудовій сфері [1]. Усі їх можна поділити на три структурних блоки:

- соціально-трудові відносини зайнятості;
- соціально-трудові відносини, які пов'язані з організацією та ефективністю праці;
- соціально-трудові відносини, які виникають у зв'язку з винагородою за працю.

Тип соціально-трудових відносин визначається їх характером, способами їх регулювання, методами вирішення проблем, тобто тим, яким конкретно чином приймаються рішення у соціально-трудових відносинах. Визначають два основних типи соціально-трудових відносин: патерналізм та соціальне партнерство [3]. Останнє, безумовно, є більш прогресивним.

Основну роль у визначенні типу соціально-трудових відносин відіграють *принципи* рівності і нерівності. Від того якою мірою комбінуються ці принципи, залежить тип соціально-трудових відносин. Основою соціально-трудових відносин можуть бути принципи: солідарності та субсидіарності, відносини за принципом “пани – підлегли”, рівноправного партнерства, конфлікту, конфліктного співробітництва, конфліктного суперництва; дискримінації.

Принцип солідарності передбачає сумісну відповідальність людей, яка ґрунтується на особистій відповідальності і згоді, одностайності і спільності інтересів. Наприклад, солідарність профспілок, які покликані компенсувати негативні соціально-економічні наслідки ринкових відносин.

Патерналізм, або державний патерналізм, характеризується тим, що головна роль у соціально-трудових відносинах відводиться державі. Однак патерналізм може сформуватися і на рівні підприємства на основі жорсткої регламентації соціально-трудових відносин. В окремих випадках патерналізм може бути високоефективним, як наприклад, на підприємствах Японії, але він має і негативні наслідки, приміром, пасивність у трудовій поведінці.

Принцип субсидіарності полягає у тому, щоб зберегти прагнення людини до самостійності і самореалізації і покликаний запобігати перенесенню відповідальності на інших суб'єктів соціально-трудових відносин.

Партнерство – в розвинутих економічно країнах соціальне партнерство проявляється у формах двупартизму та трипартизму.

Конфлікт – випадок загострення протиріч у трудових відносинах. Конфлікт може проявлятися у таких формах: мовчазне незадоволення; відкрите незадоволення, сварка, страйк та інші. З одного боку, конфлікт є бажаним, оскільки він виступає фактором соціального розвитку, сприяє формуванню нового рівня



взаєморозуміння і співробітництва, але з іншого – він виступає фактором руйнування соціально-трудова відносин. Тому спільно з трудовим конфліктом має виступати соціальне партнерство – згода. Причому конфлікт повинен бути тимчасовим явищем, в той час як соціальне партнерство має носити постійний характер.

Дискримінація – це обмеження прав суб'єктів соціально-трудова відносин, яке перешкоджає їх доступу до рівних можливостей на ринку праці. Дискримінація може бути за віком, статтю, за національними, расовими ознаками.

Основними *суб'єктами соціально-трудова відносин у сільському господарстві* є наймані працівники та представники їх інтересів – профспілки; самозайняте трудовою діяльністю сільське населення; роботодавці та представники їх інтересів – спілки та об'єднання підприємців; держава, яка одночасно виступає в якості роботодавця та встановлює “правила гри” на ринку праці, регулює його за допомогою законодавчих та нормативних актів, а також є посередником між роботодавцями, найманими робітниками та самозайнятими в якості інфраструктури ринку праці (Міністерство праці та соціальної політики, Державна служба зайнятості, науково-дослідні інститути з питань праці, фонди, профорієнтаційні центри, профпідготовці заклади тощо).

Для ефективного здійснення соціально-трудова відносин на сільськогосподарських підприємствах потрібна розвинута інфраструктура. На нашу думку, під *інфраструктурою соціально-трудова відносин на сільськогосподарських підприємствах* слід розуміти державні установи сприяння зайнятості, кадрові служби підприємств і фірм, громадські організації і фонди й ін., що забезпечують найбільш ефективну взаємодію в процесі трудових відносин між їх учасниками (див. рис. 1, 2).

На нашу думку, інфраструктура покликана регулювати відносини між роботодавцем і працівником з приводу ціни робочої сили, умов праці, підготовки і перепідготовки працівників, а також організувати і регулювати процеси захисту прав роботодавців і найманих робітників на ринку праці.

Існуюча в Україні інфраструктура соціально-трудова відносин далека від досконалості та, на нашу думку, має такі основні недоліки:

- відсутність прямого доступу роботодавців до баз даних з працівниками, які шукають роботу;
- відсутність прямого доступу працівників до баз даних з вакансіями;
- недовіра працівників до посередників на ринку праці тощо.

Система соціального захисту трудових відносин на Україні включає діяльність профспілок, Фонду сприяння зайнятості населення, фондів соціального страхування, державного та недержавних



пенсійних фондів, які покликані здійснювати захист прав і свобод людини.

Для регулювання соціально-трудових відносин держава створює *систему законодавчого забезпечення* цих відносин. Вона охоплює такі напрямки, як зайнятість, соціальна політика, умови й охорона праці, міграційна і демографічна політика тощо. Трудові правовідносини можуть регулюватися актами компетентних органів держави. До них відносяться: міжнародні договори за участю України, Конституція, закони, укази Президента України, постанови Уряду України, статuti суб'єктів, їхні закони і постанови, накази й інструкції міністерств, комітетів, відомств, накази директорів підприємств, фірм, колективні договори, рішення органів місцевого самоврядування [4].

Практично в усіх напрямках, що складають основу трудових взаємин, національне українське законодавство гарантує не менш широкі права громадянам - суб'єктам трудових відносин, ніж ті, котрі зафіксовані в актах міжнародного права.

ВИСНОВКИ

Всі елементи соціально-трудових відносин взаємопов'язані між собою та можуть ефективно функціонувати лише в комплексі, хоча на сучасному етапі розвитку сільського господарства вони, в більшості випадків, працюють відокремлено, а, іноді, й заважають одне одному.

Основними пропозиціями щодо вдосконалення соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємства є:

- зміцнення становища працівника сільськогосподарського підприємства за допомогою норм майнової та цивільної відповідальності;

- взяття роботодавцями на себе відповідальності за збереження робочих місць відповідно до площі взятих в оренду земельних угідь;

- включення до суб'єктів договірних відносин також селянські громади, представлені сільрадами;

- здійснити розмежування матеріальних та особистісних факторів виробництва;

- провести постійне закріплення за колективами земельних ділянок, техніки, худоби з метою недопущення ситуації, коли ігнорується економічний закон єдності продуктивних сил, тобто трудовий колектив господарства - це один склад людей, власники майна - інший, а власники землі - ще інший. Без цього виробництво залишатиметься нестабільним, а мотивація праці - недостатньою.

Отже, трудові відносини, що встановлюються між суб'єктами трудової діяльності, завжди складні й багатогранні. Зумовлюються вони різними функціональними, соціальними і правовими факторами. Раціональна організація відносин забезпечує ефективне використання



людських ресурсів як безпосередньо через працю, так і реалізацією підприємницьких, організаторських здібностей людей. У цей тяжкий кризовий час необхідно покладатися передусім на свідоме й зацікавлене ставлення до праці широких верств населення.

SUMMARY

In the article by an author the features of private and hired labour were set on agricultural enterprises; features of functioning of new forms of menage are on a village, and also certainly basic elements of labour relations on agricultural enterprises in modern economic terms.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Маренков Н.Л., Ализарина Е.А. Управление трудовыми ресурсами. – М.: МЭФИ, 2004. – 448 с.
2. Дієсперов В. Трудові відносини в сільському господарстві України // Бюлетень ІПК ДСЗУ. – № 1. – 2007. – С. 19-23.
3. Махсма М.Б. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 188 с.
4. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.

Надійшла до редакції 9 листопада 2007 р.

УДК 685.3.018:638,12

*Левандовська А. В., ст. викладач
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА ШЛЯХІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ В БДЖІЛЬНИЦТВІ

Розглянуто існуючі методичні підходи до визначення продуктивності праці в бджільництві, визначені основні напрями підвищення ефективності використання трудових ресурсів працівників пасіки.

Ключові слова: продуктивність праці, трудові ресурси, бджільництво, валова продукція, затрати праці, інтенсивність, норми навантаження бджолосімей, кочівля пасік.



ВСТУП

Бджільництво є важливою галуззю сільськогосподарського виробництва. Основною продукцією, що виробляють медоносні бджоли – є мед і віск. Від них також одержують нічим не замінні за лікувальними і дієтичними властивостями прополіс, пилок, пергу, маточне молочко, бджолину отруту. Крім того, бджоли є основним запилювальним цехом рослинництва. При перехресному запиленні значно збільшується урожайність ентомофільних сільськогосподарських культур, поліпшується якість насіння та плодів, підвищується вміст білка, вуглеводів та вітамінів.

В Україні є всі умови для розвитку бджільницької галузі. Великі площі медоносних угідь, сприятливі кліматичні умови, тисячолітній досвід утримання бджіл, потужний порідний потенціал свідчать про можливість високопродуктивного функціонування галузі.

Для подальшого розвитку галузі, великого значення, поряд із створенням відповідної матеріально-технічної бази, впровадженням більш прогресивних технологій виробництва продукції займає підвищення продуктивності праці пасічників.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Одним з найважливіших показників, що характеризує ефективність галузі бджільництва є продуктивність праці. Чим менше пасічник витрачає робочого часу на виробництво продукції, тим нижче буде її собівартість, тим вищий рівень рентабельності галузі. Важливо, щоб подальший успішний розвиток бджільництва супроводжувався постійним ростом продуктивності праці та зниженням собівартості продукції.

Питання забезпеченості сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами та ефективність їх використання знайшли відображення в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Андрійчук В.Г., Горбенко П.А., Долинський В.П., Касьянов Л.І., Лещенко Г.Г., Саблук П. Т, Савицька Г. В., Федіна А.В. та ін., однак на сьогоднішній день методологічні аспекти визначення продуктивності праці та розробка оптимальної системи її оплати в бджільничій галузі досліджені недостатньо.

Метою статті є дослідження методики визначення продуктивності праці та шляхів її підвищення на прикладі галузі бджільництва. Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

- розкрито значимість продуктивності праці;
- досліджено методику обчислення показників продуктивності праці в бджільництві;
- визначені напрями підвищення ефективності використання трудових ресурсів на пасіці.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та ряд інших економічних показників безпосередньо впливає забезпеченість господарства трудовими ресурсами та ефективність їх використання, яка визначається продуктивністю праці. Методичні підходи до визначення рівня продуктивності праці залежать від специфіки діяльності тих чи інших підприємств, мети розрахунків тощо.

У бджільництві розраховують такі показники продуктивності праці:

1) *Виробництво валової продукції у грошовому обчисленні в розрахунку на середньорічного працівника пасіки чи на 1 людино-годину.* Для обчислення обсягу виробництва валової продукції у вартісному виразі користуються ринковими цінами. У разі коли на окремі види продукції ціна не встановлена їх переводять в умовні медові одиниці: 1 кг меду дорівнює 1 одиниці, 1 кг воску – 2,5 одиниці (2,5 кг меду), 1 кг прополісу – 16,0 одиниць (16 кг меду) і т. д. (табл. 1).

Таблиця 1

Перевідні коефіцієнти для продукції бджільництва

Назва продукції	Кількість продукції	
	в натурі	в умовних одиницях
Мед, кг	1,0	1,0
Віск, кг	1,0	2,5
Прополіс, кг	1,0	16,0
Бджолине обніжжя, кг	1,0	4,0
Маточне молочко, кг	1,0	440,0
Гомогенат трутневих личинок, кг	1,0	26,0
Бджолина отрута, кг	1,0	10800,0
Плідні бджолині матки, шт.	1,0	2,5
Чистопородні плідні бджолині матки, шт.	1,0	3,0
Бджоли на продаж, кг	1,0	10,0
Безстільникові бджолині пакети, шт.	1,0	15,0
Стільникові бджолині пакети, шт.:		
- чотирирамкові	1,0	19,5
- шестирамкові	1,0	24,0

Після визначення загальної вартості всієї виробленої за сезон продукції бджільництва, її ділять на середньорічну кількість



працівників або людино-днів і таким чином визначають продуктивність праці пасічників.

2) *Прямі затрати праці в людино-годинах на 1 ц меду або на іншу продукцію бджільництва чи виробництво продукції бджільництва з розрахунку на одну затрачену людино-годину.* При визначенні затрат праці слід враховувати час роботи пасічників, молодших пасічників та підсобних працівників.

Продуктивність праці на пасіці обчислюють за формулами:

$$П = P : T, \quad (1)$$

$$П = T : P, \quad (2)$$

де П - продуктивність праці, кг/люд.-год.;

Р - кількість виробленої продукції, кг;

Т - затрати часу на виробництво продукції, год.

Для оцінки рівня інтенсивності використання трудових ресурсів в бджільництві, як і в інших галузях сільського господарства, застосовується система узагальнюючих та допоміжних показників продуктивності праці.

Найпоширенішими показниками (узагальнюючими) є:

- виробництво меду (в кг) або всієї продукції бджільництва, перерахованої в мед, на відпрацьований людино-день чи на середньорічного працівника пасіки;
- виробництво валової продукції (в грн) на 1 людино-день або одного працівника;
- затрати праці в людино-днях (людино-годинах) на виробництво 1 ц меду, або всієї продукції перерахованої в мед.

До допоміжних (неповних) показників відносяться: кількість бджолосімей закріплених за одним пасічником; затрати праці на обслуговування однієї бджолосім'ї тощо.

В основі всіх економічних проблем стоїть людина, продуктивність її праці, яка поряд з землею та засобами виробництва є найважливішим його елементом. Іноді про ефективність праці пасічника судять головним чином по кількості меду, одержаного з однієї бджолої сім'ї. В такому випадку найвищу оцінку праці одержує той працівник, який зібрав найбільшу кількість меду в розрахунку на одну сім'ю бджіл. Але такий підхід до оцінки роботи пасічників не можна визнати правильним, оскільки при цьому не враховуються розмір пасіки і загальна кількість одержаної пасічником продукції, а також затрати праці на її виробництво.

Продуктивність праці пасічників залежить від багатьох факторів, головними серед яких є: продуктивність бджолосімей і забезпеченість їх медоносними культурами; технічна оснащеність пасік і механізація трудомістких процесів; кваліфікація пасічників; умови утримання і годівлі бджіл тощо. Зростання продуктивності праці відбувається під



впливом підвищення продуктивності бджолосімей і зменшення затрат праці на їх обслуговування.

Загальноприйнятими напрями підвищення продуктивності праці на пасіці є:

- збільшення виходу продукції, отже, і виручки від реалізації;
- скорочення витрат часу на виробництво продукції.

Вихід продукції збільшують, впроваджуючи прогресивні технології утримання сильних і здорових бджолосімей, своєчасно підвозять бджіл як на запилення сільськогосподарських культур (додаткові надходження коштів), так і для повного використання медозбору. Велике значення у підвищенні вартості валової продукції пасіки має розширення асортименту виробленої продукції бджільництва: квіткового пилку, прополісу, маточного молочка, бджолоїної отрути, бджолопакетів, нових бджолосімей, маток.

Затрати праці на виробництво продукції бджільництва скорочують за рахунок механізації виробничих процесів (навантажувально-розвантажувальні роботи, внутрішньопасічні перевезення, відкачування меду та ін.), заміна 30-40% кормових запасів на зиму цукровим сиропом, упровадження прогресивних технологій ведення галузі [3, с. 35].

Механізація виробничих процесів, впровадження нових технологій повинні супроводжуватися підвищенням продуктивності праці, отже, і вивільненням робочої сили. Економію затрат праці й вивільнення робочої сили можна розрахувати за наступними формулами:

$$Ek. Zп.p. = Zп.p.1 - Zп.p.2 \times O, \quad (3)$$

де $Ek. Zп.p.$ – економія затрат праці після впровадження прогресивної технології у бджільництві, люд.-год.

$Zп.p.1, Zп.p.2$ – затрати праці на одиницю умовної продукції бджільництва до і після впровадження прогресивної технології, люд.-год;

O – обсяг виробництва умовної продукції після впровадження прогресивної технології, ц.

$$B p.c. = Ek. Zп.p. / \Phi p.c.1п.p., \quad (4)$$

де $B p.c.$ – вивільнення робочої сили, середньорічних працівників;

$\Phi p.c.1 п.p.$ – річний фонд робочого часу одного середньорічного працівника пасіки, люд.-год.

У розвитку всіх галузей сільського господарства, в т. ч. і бджільництва, значну роль, завдяки специфічним мотиваційним властивостям, відіграє оплата праці. Впровадження прогресивної системи оплати праці пасічників, залежно від кількості та якості



виробленої продукції та валового доходу, є одним із шляхів зростання їх продуктивності. Чим більше пасічник одержить меду, воску та іншої продукції, тим вища повинна бути оплата його праці і, навпаки, при низьких показниках продуктивності бджолиних сімей та продуктивності праці заробіток повинен бути меншим.

Слід зазначити, що згідно зі ст. 15 Закону України „Про оплату праці” [2] та ст. 97 КЗпП України [1] госпрозрахункові підприємства самостійно встановлюють форми й системи оплати праці, а також норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород, інших заохочувальних виплат у колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством.

Існують дві форми оплати праці: погодинна та відрядна. При погодинній – заробіток визначається за відпрацьований працівником час. При цьому враховують кваліфікацію працівника (пасічник, помічник пасічника, матковод) та якість праці. Працю матководу оплачують за V розрядом, пасічника – за IV, а помічника пасічника – за III.

Для працівників сільськогосподарських підприємств встановлені наступні міжрозрядні тарифні коефіцієнти: I – 1,00; II – 1,09; III – 1,20; IV – 1,35; V – 1,55; VI – 1,80. Порівняно з мінімальним розміром тарифної ставки робітника, який виконує просту некваліфіковану роботу (I розряд), тарифна ставка матководу збільшується у 1,55 рази, пасічника – 1,35, помічника пасічника – 1,20. За період кочівлі пасічнику слід виплатити кочові в розмірі 40 % від мінімальної заробітної плати (за кожен місяць кочівлі).

На сьогодні, враховуючи роль оплати праці в ефективному веденні господарювання, найбільш прийнятною її формою є відрядна, коли заробітну плату нараховують за одержану продукцію (обсяг виконаної роботи).

Оплату праці за відрядною системою можна розраховувати по-різному. Але за будь-якого способу відрядної оплати працівники пасіки отримують аванс ще до одержання бджолопродукції. Слід врахувати, що розмір авансу не повинен бути меншим за мінімальний розмір заробітної плати.

Провідні науковці Інституту бджільництва ім. П.І. Прокоповича пропонують два варіанти нарахування оплати праці за відрядною системою. Розглянемо кожен з них.

I варіант. Після закінчення календарного року, коли вся продукція оприбуткована, здійснюється кінцевий розрахунок за здану продукцію. При цьому заробітна плата має становити визначений відсоток від загального обсягу виробленої продукції (в цінах реалізації). Розмір відсотку господарство встановлює відповідно до наказу чи колективного договору. Після нарахування загальної суми заробітної плати відраховують отриманий аванс. Різницю розподі-



ляють між працівниками пасіки, згідно з їхньою безпосередньою участю у виробництві продукції. Крім того, господарство може встановити свої надбавки та заохочувальні виплати, наприклад, виплати за перевиконання плану, за якість продукції тощо.

II варіант полягає в тому, що кінцеву суму заробітної плати нараховують від валового доходу. Для цього, по-перше, всю вироблену товарну продукцію оцінюють за цінами реалізації; по-друге, підраховують всі матеріальні витрати, вкладені у виробництво цієї продукції. Потім від загальної вартості обсягу товарної продукції віднімають вартість усіх понесених під час виробництва матеріальних витрат. Різницю ділять на прибуток господарства і заробітну плату пасічників [4, с. 13].

Вважаємо, що запропоновані варіанти мають певні недоліки, і на наш погляд праця персоналу пасіки повинна оплачуватися за акордно-преміальною системою, яка є різновидом відрядної форми оплати праці. Суть її полягає в тому, що до оприбуткування продукції заробітну плату пасічникам нараховують виходячи з відрядних розцінок.

Для вирішення проблем, пов'язаних з продуктивністю праці та її оплатою, зміни повинні відбуватися в напрямку змін створення систем і форм оплати праці, які сприяли б формуванню механізму високопродуктивної праці.

ВИСНОВКИ

Основними напрямками зростання продуктивності праці на основі підвищення продуктивності бджіл і збільшення норм навантаження бджолосімей є:

- перехід до утримання на пасіках лише сильних сімей при повному запасі стільників для розмноження бджіл і розміщення меду;
- широке впровадження кочівлі пасік і оптимальне їх розташування відносно площ медоносних культур;
- істотне поліпшення догляду за сім'ями та племінної роботи;
- зміцнення матеріально-технічної бази пасік і механізація трудомістких робіт (розпечатування стільників, відкачування меду, навощування рамок) та перехід до ланкової системи організації праці пасічників;
- застосування передових способів утримання бджіл;
- впровадження прогресивної системи оплати праці пасічників, залежно від кількості та якості виробленої продукції та валового доходу;
- підвищення кваліфікації пасічників і розширення обміну досвідом їх роботи.

Враховуючи роль оплати праці в ефективному веденні господарювання і відсутність на сьогодні єдиної методології щодо її



організації, виборі раціональної системи стимулювання працівників в галузі бджільництва дане питання потребує подальшого дослідження.

SUMMARY

Existent methodical approaches to determination of labour productivity in beekeeping, certain basic directions of increase of efficiency of the use of labour resources of workers of apiary, are considered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кодекс законів про працю України / Уклад. Ф. Федорченко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2004. – 156 с. – (Серія „Бібліотека законодавства”);
2. Закон України „Про оплату праці” від 24.04.95 р. № 108/95-ВР.
3. Організація і економіка бджільництва / Касьянов Л.І., Горбенко П.А. – К.: Урожай, 1972. – 40 с.
4. Черкасова А.І. та ін. Оплата праці у бджільничих господарствах // Пасіка. – 2005. – № 7. – С. 13.



ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 343

Біленчук П.Д., канд. юрид. наук
Задосяний М.Т., канд. юрид. наук

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ, ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

На базі європейського досвіду аналізується стан фінансового моніторингу в Україні щодо протидії відмиванню доходів, одержаних протиправним шляхом, фінансування тероризму тощо. На підставі досвіду та аналізу причин рекомендуються конкретні заходи з вирішенням проблем, які реально перешкоджають розвитку фінансової системи України.

***Ключові слова:** фінансовий моніторинг, відмивання доходів, фінансування тероризму, адаптація, міжнародне співробітництво, фінансовий ринок, стабільність, злочинне формування, співтовариство, фінансова розвідка, легалізація*

ВСТУП

Реальний стан справ в Україні з питань протидії відмиванню доходів, одержаних протиправним шляхом та їх використання потребує подальшого дослідження та комплексного підходу до їх вирішення. Саме цій проблемі і присвячується дана стаття.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Сьогодні в більшості економічно розвинутих країн світу ведеться реальна робота щодо створення, розвитку та вдосконалення існуючих систем комплексного та всебічного моніторингу [1], постійного контролю, і аналізу фінансового сектора економіки [2], і слід зазначити, що світовий досвід саме цієї діяльності характеризується значними успіхами [3].

У Великій Британії, наприклад, комплексна система фінансового



моніторингу здійснюється з використанням таких сучасних методик, як RATE (Risk Assessment, Tools of Supervision and Evolution) і TRAM (Trigger Ratio Adjustment Mechanism), а в Італії ця діяльність проводиться за допомогою системи дистанційного аналізу фінансів, що, крім визначення її поточного стану, також імітує вплив таких зовнішніх шоків, як непередбачуваний вплив депозитів, зростання питомої ваги простроченої заборгованості клієнтів, тощо.

В Німеччині, система моніторингу контролю і аналізу, стану фінансового ринку побудована на основі коефіцієнтного аналізу досліджуваної системи (BAKIS), яка включає близько 50 коефіцієнтів, що дає змогу оцінити як кредитні, так і ринкові ризики, а також здійснювати профілактику правопорушень у фінансовій сфері.

У Франції основою моніторингу контролю і консалтингу фінансової системи є дистанційний аналіз фінансів (система ORAP) і прогнозування вірогідності банкрутства фінансових установ у майбутньому (система SAABA).

У північноєвропейських країнах контролюючі органи проводять фінансовий моніторинг та аналіз фінансової системи, аналізуючи динаміку доходів і витрат.

У Росії система фінансового моніторингу побудована на основі методики оцінки внутрішніх ризиків на базі щомісячної звітності фінансових установ [4].

Україна теж не стоїть осторонь цих процесів: використовуються як власні методики, розроблені вітчизняними фахівцями, так і впроваджується досвід провідних країн світу [5].

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Лідерами в цій сфері є Державний комітет фінансового моніторингу України (ДКФМУ) [6], Національний банк України, Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ) та Рахункова палата України. Певних успіхів досягли також окремі державні установи (МВС, ДПА, СБУ), комунальні та приватні структури, громадські організації (Агентство корпоративних новин, Контекстмедіа, Віче, Авеста-Україна, інформаційний Холдинг-059), які займаються як теоретичними, так і прикладними дослідженнями (моніторинг, контроль, консалтинг) [7]. Наприклад, при ДКФМУ діє автоматизована інформаційна система фінансового моніторингу (збору, обробки та аналізу інформації), яка передбачає:

- повний автоматизований цикл обробки інформації, в тому числі прийом та обробка повідомлень; логічний контроль; попередній аналіз та очистка даних; збір додаткової аналітичної інформації; формування та ведення "досьє"; формування та ведення узагальнених



матеріалів; відслідковування розгляду узагальнених матеріалів у правоохоронних органах та справ по них у судах;

- міжвідомча взаємодія на рівні інформаційних систем;
- взаємодія з регіональними інформаційними системами;
- захист інформації, який відповідає національним та світовим стандартам [8].

Сьогодні у ДКФМУ формується Єдина державна інформаційна система у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму.

В Україні, як і в інших країнах світу системи моніторингу, контролю, аналізу фінансового сектора економіки мають свої особливості [9]. І хоча правове регулювання, інформаційна наповненість та аналітичні інструменти в різних країнах можуть істотно відрізнятися, але основна спрямованість залишається незмінною – *отримання інформації про фінансовий ринок, стан окремих суб'єктів, ринків, послуг і на основі цього – про фінансову систему та загрозу її стабільності з боку зовнішніх або внутрішніх чинників, впливу регіональних, внутрішньодержавних, міждержавних, трансграничних, транснаціональних, чи міжнародних злочинних формувань та співтовариств.*

Набутий український досвід фінансового моніторингу необхідний: вітчизняним фахівцям міжнародних організацій, підрозділів фінансової розвідки (ПФР), з якими налагоджена співпраця, взаєморозуміння і взаємодія (група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів – FATF, підрозділи фінансової розвідки (ПФР) іноземних держав, Світовий банк, Спеціальний комітет експертів Ради Європи з питань взаємодії, оцінки заходів протидії відмиванню коштів MONEYVAL, Організація з питань безпеки та співробітництва в Європі ОБСЄ, Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму – ЄАГ, Міжнародний валютний фонд, Міністерство фінансів США тощо) [10]. Це обумовлено тим, *що пріоритетними напрямками міжнародного співробітництва Державного комітету фінансового моніторингу України сьогодні є:*

- обмін досвідом і досягненнями в сфері запобігання та протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму;
- візити іноземних експертів, представники міжнародних організацій;
- надання експертної допомоги ПФР іноземних держав;
- вивчення міжнародного досвіду;
- участь у реалізації державних (урядових) програм співробітництва України з міжнародними організаціями;



- навчання співробітників іноземних ПФР у навчально-методичному центрі Держфінмоніторингу України [11].

Аналіз набутого досвіду засвідчує, що сучасний стан розвитку національної системи фінансового моніторингу щодо запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму в Україні має комплексний характер:

по-перше, в Україні створена національна система протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму, яка забезпечена законодавчо, фінансово, методично, науково та політично [12];

по-друге, з 2002 року в Україні діє державна система фінансового моніторингу [13];

по-третє, розроблені та затверджені Президентом і Кабінетом Міністрів України: план заходів щодо розвитку системи протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму (Указ Президента України від 22.07.2003 р. № 740/2003); Концепція розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму на 2005-2010 роки (розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.08.2005 р. № 315-р);

по-четверте, виконані міжнародні вимоги і, зокрема, Рекомендації FATF № 26;

по-п'яте, прийнято та введено в дію заходів та прийнято відповідні організаційні, нормативно-правові акти Президента України, Верховної Ради і Кабінету Міністрів України, зокрема:

- Державний комітет фінансового моніторингу України визначено центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом (Закон України від 18.05.2004 р. № 1726-IV);

- затверджено Положення про Державний комітет фінансового моніторингу України (Указ Президента України від 24.12.2004 р. № 1527/2004);

по-шосте, з лютого 2003 року розпочалося впровадження і на сьогодні повністю виконаний проект MOLI-UA, а з травня 2006 року розпочалася реалізація проекту MOLI-UA-2;

по-сьоме, діє ДКФМУ – центральний апарат і 25 регіональних підрозділів;

по-восьме, налагоджена міжвідомча експертна та міжнародна діяльність ДКФМУ:

- утворено міжвідомчу робочу групу з дослідженням методів та тенденцій у відмиванні доходів, одержаних злочинним шляхом (Указ Президента України № 740/2003, постанови Кабінету Міністрів України № 1565, № 571);

- налагоджена взаємодія з державними регуляторами [14];



- налагоджено взаєморозуміння з міжнародними світовими організаціями;
- підписані меморандуми про взаємодопомогу з ПФР 30 країн світу (Європи, Америки, Азії);
- налагоджена експертна міжнародна діяльність з 17 країнами світу;

по-дев'яте, створений і вже два роки діє (веде підготовку висококваліфікованих фахівців) навчально-методичний центр Держфінмоніторингу України.

ВИСНОВОК: ЗАХОДИ, ІННОВАЦІЇ, ПРОПОЗИЦІЇ

Вищенаведені наукові новації, законодавчі та нормативно-правові ініціативи і реалізовані технологічні підходи свідчать, що існуюча сьогодні система (політична, економічна, законодавча) небезпеки від всіх існуючих, як в Україні, Європі, так і у всьому світі процесів легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму в будь-яких його проявах, *хоча і мінімізована, але не ліквідована* [15]. Вона і сьогодні несе в собі руйнівний характер для фінансових систем, становить потенційну загрозу окремим державам, націям, а тому потребує удосконалення та вирішення наступних заходів:

1. Поширення наукових досліджень із всебічного вивчення процесів фінансового моніторингу, фінансового контролю і фінансового консалтингу та пошуку джерел їх підтримки і розвитку.

2. Удосконалення критеріальної бази віднесення фінансових послуг та інших операцій і процедур до складу сумнівних.

3. Розробки теоретичних положень щодо формування глосарію, термінологічної бази з визначенням основних термінів фінансового моніторингу, зокрема, таких понять, як легалізація; легалізація "брудних" коштів; звичайна легалізація (незлочинна); відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом; тероризм: міжнародний, біологічний, радіоактивний, хімічний; терористичний акт; злочини терористичної спрямованості; фінансування тероризму тощо.

4. Розробки та впровадження в практику CASE технологій для формування алгоритмів, програм, процедур для фінансового моніторингу; фінансового контролю; фінансового консалтингу; досудового і судового слідства.

5. Проведення досліджень з метою законодавчого та нормативно-правового забезпечення ринків фінансових послуг; контролю фінансової системи; запобігання, протидії і розслідування злочинів у цій сфері діяльності.



6. Розробки заходів щодо набуття фактичної прозорості цього процесу як фінансово-економічного та правового явища.

7. Формування ініціатив для забезпечення розширення освітніх послуг у сфері фінансового моніторингу; поглиблення систематичних наукових досліджень у сфері фінансового моніторингу; впровадження в освітню сферу і практику новітніх методик, розробок та технологій комплексного, системного всебічного моніторингу фінансово-економічної діяльності сфери з метою запобігання та протидії правопорушенням у цій сфері.

SUMMARY

Nowadays many economic developed countries do research work in order to create, improve and develop the systems of complex and detailed monitoring, regular control and analyses of finance sectors economy's. This activity is characterized by great success in the world.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Фінанси. Грошовий обіг. Кредит / Під ред. Предборського В.А. – К.: Фенікс, 2000. – 496 с.
2. Фінансове право України: Підручник / Г.В. Бех, О.О. Дмитрик, І.Є. Криницький; За ред. М.П. Кучерявенка. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 320 с.
3. Біленчук П.Д., Диннік О.Г., Лютий І.О., Скороход О.В. Банківське право: українське та європейське. – К., 1999. – 400 с.
4. Біленчук П.Д., Біленчук Д.П., Залетов О.М., Клименко Н.І. Страхове право України: Підручник. – К., 1999. – 368 с.
5. Біленчук П.Д., Задояний М.Т., Форостовець В.А. Місцеві податки і збори: правове регулювання. – К.: 1999. – 120 с.
6. Боротьба з відмиванням коштів: правовий, організаційний та практичний аспекти / С.Г. Гуржій, О.Л. Копиленко, Я.В. Янушевич та ін. – К.: Парлам. вид-во, 2005. – 216 с.
7. Протидія економічній злочинності / П.І. Орлов, А.Ф. Волобуєв, І.М. Осика, Р.Л. Степанюк, І.М. Зарецька, Едвард Картер, Ричард Ворнер. – Х.: Нац. ун-т внутр. справ України, 2004. – 568 с.
8. Тарарухін С.А. Вибрані твори. Кримінологія. Соціально-психологічні причини злочинів. – К.: НАВСУ, 2004. – 100 с.
9. Тіньова економіка та організована економічна злочинність / За ред. Предборського В.А. – К.: НАВСУ. – 463 с.
10. Черкасов Ю.Е., Баліна С.Н., Сахарова О.Б., Близнюк І.Л. Типові способи легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та заходи щодо протидії їм. – К.: НАВСУ, 2005. – 28 с.



11. Янушевич Я.В., Фещенко О.Ю., Попов О.І., Сапунова Г.А. Типології легалізації злочинних коштів в Україні у 2004-2005 роках. – К.: Міжнар. орг. "Бізон", 2006. – 64 с.
12. Біленчук П.Д. Фінансова розвідка // Юридичний вісник України. – 2006. – № 52. – С. 7.
13. Матеріали для практичного використання працівниками правоохоронних органів та суддями. – К., 2006. – 120 с.
14. Матусовский Г.А. Экономические преступления: криминалистический анализ. – Харьков: Консул, 1999.
15. Шепітько В.Ю. Злочини у сфері економіки: сучасні проблеми криміналістичної науки // Вісн. Акад. правових наук України. – Х.: Консул, 1999.

Надійшла до редакції 12 листопада 2007 р.

УДК 657.6:658.152

Глінкіна Д.В., викладач

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У статті розглянуто проблему регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю і подолання кризи неплатежів через нові форми господарювання та вдосконалення фінансово-кредитного механізму.

Ключові слова: *розрахункові відносини, дебіторська заборгованість, фінансово-кредитний механізм, фінансові можливості, розрахунково-платіжна криза, перевиробництво товарів, платоспроможний попит, банкрутство, оборотні кошти, надійність покупця, контракт.*

ВСТУП

Криза неплатежів є сьогодні основним лихом в економіці. Її прояви різноманітні. Покупці, укладаючи угоди закупівлі, не прогнозують свої фінансові можливості; постачальники, попередньо отримавши оплату за продукцію та надання послуг, не виконують своїх зобов'язань; банки затримують розрахунки за наявних коштів



клієнтів, затягують строки здійснення платіжних операцій, не забезпечують дисципліни розрахунків. Особливо великі витрати від розрахунково-платіжної кризи несуть підприємства, які мають справу із продукцією з коротким строком зберігання. Причини такої ситуації можна розподілити на так звані класичні кризові та індивідуальні, які притаманні тільки Україні [5, с. 123].

Класична економічна криза характеризується перевиробництвом товарів порівняно з платоспроможним попитом, падінням рівня цін, скороченням обсягів виробництва, масовим банкрутством тощо. В Україні спостерігається відсутність державного та банківського контролю у розрахунково-платіжній сфері, а також немає незалежного контролю за дисципліною розрахунків. Крім того, низькою є відповідальність учасників розрахункового процесу.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На кожному етапі економічного та політичного розвитку в Україні та в світі відбувалися істотні зміни у трактуванні поняття "дебіторська заборгованість". Про актуальність дослідження дебіторської заборгованості свідчить велика кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: С.Ф. Голова, І. Пилипенка, В. Сопка, Б. Нідлза, Х. Андерсена, Ч. Хоргрена, Дж. Фостера та інших. Пізніше зміст дебіторської заборгованості дещо змінився, проте основне ототожнення із боргом або заборгованістю залишилося незмінним. З урахуванням прагнення України вступити до ЄС слід переглянути і змістовну частину найуживаніших термінів, серед яких і дебіторська заборгованість. У Міжнародних стандартах фінансової звітності акцент робиться на контроль за виконанням договірних зобов'язань.

Метою дослідження є обґрунтування конкретних пропозицій щодо створення економічних умов для стабілізації та подолання кризи неплатежів через нові форми господарювання, удосконалення фінансово-кредитного механізму, які враховують специфіку реалізації та захищають інтереси вітчизняного виробника.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дебіторська заборгованість – це розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку їх оплати [7, с. 38].

Дебіторська заборгованість виникає як потенційний дохід у вигляді ліквідного активу, що потребує індивідуальної методики управління і полягає в оптимізації загального середнього поточного



залишку з позиції забезпечення постійної платоспроможності підприємства.

Науковці зазначають, що у вітчизняній практиці дебіторську заборгованість ототожнюють з правом на повернення боргу. Незважаючи на те, що ці поняття близькі між собою, проте вони мають істотну відмінність. Пояснюється це тим, що коли відбувається процес трансформації придбаних ресурсів у продукт діяльності до моменту його продажу, тобто коли здійснюються операції, пов'язані з технологією та організацією діяльності аж до моменту продажу, цей процес не може бути визначений терміном "заборгованість". Його історична назва "оборотні кошти"[6, с. 235].

Отже, до дебіторської заборгованості відносять ту частину вкладення в оборотні кошти за якою настав строк оплати, а дебітор не має коштів її погасити. Якщо контрагенти своєчасно виконуватимуть свої зобов'язання за договорами, то дебіторську заборгованість як таку, що пов'язана з процесом реалізації, взагалі не розглядатимуть. У цьому контексті дебіторську заборгованість можна розглядати тільки як довгострокові зобов'язання за надання окремих послуг, пов'язаних з лізингом, податковим кредитом тощо.

У сучасній економічній практиці під дебіторською заборгованістю слід розуміти активи, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких приведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Тобто зміст, місце і роль дебіторської заборгованості розглядають в прикладному аспекті – як складовий елемент активів, що формується в ринковому механізмі на основі договорів поставки або продажу. Таким чином, в процесі відвантаження продукції виникає дебіторська заборгованість, яка згідно з П(с)БО 10 поділяється на довгострокову (строком погашення більше 1 року) і поточну (строком погашення до 1 року).

Класифікація дебіторської заборгованості за П(с)БО 10:

1) Поточна:

- очікувана;
- сумнівна;
- безнадійна;
- інша поточна дебіторська заборгованість.

2) Довгострокова:

- довгострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- довгострокові векселі одержані;
- інша довгострокова дебіторська заборгованість.

Прострочені платежі виникають у разі порушення у платника ритму кругообігу оборотних коштів, що неминуче спричиняє дефіцит джерела платіжних засобів. Відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість, не оплачену в строк, свідчить про



нераціональне використання власних і запозичених оборотних коштів. Уникнути подібного стану допомагає ефективне управління заборгованістю та належним чином організований облік.

Пилипенко І.І. виділяє п'ять основних кроків в управлінні дебіторською заборгованістю [5, с. 98]:

1. Визначення умов надання кредиту під час продажу товарів: його строку і системи знижок.

2. Визначення гарантій, під які надається кредит. Найпростіший спосіб продажу товарів – це так званий відкритий рахунок, коли відповідно до укладеного контракту покупцю виставляють рахунок, який ним визнається.

3. Визначення надійності покупця або ймовірності оплати отриманих ними від фірми товарів. Виконанню цього завдання можуть допомогти значно поширені рейтинги, аналіз оприлюдненої фінансової звітності потенційного покупця.

4. Визначення суми кредиту, що надається кожному конкретному покупцю. У цьому разі зазвичай, роблять розрахунки, засновані на ймовірності оплати покупцем товару і ймовірності повторення замовлень, чистої приведенної вартості вигод і збитків, отриманих від оплати товару.

5. Визначення політики "збирання" дебіторської заборгованості. За певну плату підприємство може передати право на отримання грошей з дебіторської заборгованості спеціалізованій фірмі, яка займається стягненням дебіторської заборгованості. Така фірма може або забезпечувати збирання, страхування і фінансування дебіторської заборгованості, або надавати допомогу у стягненні простроченої дебіторської заборгованості і страхуванні сумнівних боргів. Ці операції відомі як факторингові, а спеціалізовані фірми – як факторні [5, с. 103].

Крім цього шляху існує можливість отримання кредитного страхування в разі потреби у захисті від безнадійних боргів.

Для науково обґрунтованого прогнозування, обліку, обчислення та визначення дебіторської заборгованості необхідні її групування й класифікація за окремими ознаками. Класифікаційні ознаки мають охоплювати комплексне вивчення дебіторської заборгованості та забезпечувати у потрібному розрізі її групування.

У вітчизняній економічній науці застосовували класифікацію дебіторської заборгованості, що залежала від сфери функціонування дебітора. Проте такий підхід істотно відрізняється від зарубіжного, який ґрунтується на принципі: різні види дебіторської заборгованості мають різне економічне тлумачення. Виходячи з викладеного, пропонуємо групування дебіторської заборгованості відповідно до вітчизняного й зарубіжного досвіду, оскільки класифікація дебіторської заборгованості важлива для розуміння того, як нею управляти.



Групування дебіторської заборгованості за зарубіжним досвідом:

- А) для оцінки фінансового результату;
- Б) для прийняття управлінських рішень;
- В) для контролю і регулювання.

Групування дебіторської заборгованості за вітчизняним досвідом:

- А) довгострокова;
- Б) поточна;
- В) безнадійна (сумнівна).

Враховуючи те, що в економічній науці виникли два види класифікаційного групування дебіторської заборгованості, які водночас є і тотожними, і різними, ми вважаємо, що класифікація з урахуванням вітчизняного досвіду зорієнтована на жорстко регульовану економіку та недостатньо враховує вимоги ринку. Тому із розширенням міжнародних відносин і переходом на Міжнародні стандарти фінансової звітності під час вирішення цього питання потрібно враховувати досвід зарубіжних країн.

Групування дебіторської заборгованості за економічною сутністю характеризує її відношення до створення сприятливого фінансового стану підприємства та дає змогу виділити невикористані резерви грошових коштів, що є наслідком недостатньо вдосконаленої системи управління.

Згідно з П(с)БО 10 дебіторську заборгованість потрібно групувати за строками її непогашення.

Під *довгостроковою дебіторською заборгованістю* слід розуміти суму дебіторської заборгованості, яка не виникає в процесі нормального операційного циклу та буде погашена впродовж дванадцяти місяців з дати балансу.

До *поточної дебіторської заборгованості* належить сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена впродовж дванадцяти місяців з дати балансу.

Отже, в самому визначенні закладене неоднозначне трактування довгострокової і поточної дебіторської заборгованості з погляду її участі в операційному циклі.

Групування дебіторської заборгованості, здійснене М. Білик, повною мірою узгоджується з її класифікацією за економічним змістом [4, с. 28]. Запропонована класифікація, на думку автора, враховує рівень ліквідності статей, корисніша для користувачів фінансової звітності щодо оцінки фінансового стану підприємства, надає повну інформацію про можливість перетворення дебіторської заборгованості у гроші [4, с. 31].

Однак для здійснення планування, обліку й контролю, наприклад на м'ясопереробних підприємствах, обчислення дебіторської



заборгованості за даною класифікацією недоцільне. Необхідно знати, з якими контрагентами та за яких умов укладені угоди. Тобто виникає потреба у групуванні дебіторської заборгованості за галузевим призначенням підприємства. На відміну від групування за економічним змістом, яке визначає, коли і в якому обсязі підприємству мають бути повернені кошти, групування за галузевим призначенням дає змогу класифікувати дебіторську заборгованість за документальним підтвердженням, що доречно запропонувати у вигляді рахунків до отримання, які враховують рівень фінансової забезпеченості підприємства-покупця або, інакше кажучи, його фінансовий стан. Ті контрагенти, які мають сприятливий фінансовий стан, здійснюють розрахунки за рахунками до отримання, за якими настав строк оплати. Таку дебіторську заборгованість відображують у балансі підприємства за статтею "Дебіторська заборгованість" за чистою реалізаційною вартістю.

Рахунки до отримання - це вид дебіторської заборгованості, який виникає в разі продажу товарів по "відкритому рахунку", без письмового зобов'язання покупця сплатити рахунок [4, с. 32]. За нормальних умов гроші по рахунку мають бути отримані впродовж 30-60 днів, а враховуючи специфіку галузі м'ясопереробки, дебіторська заборгованість існує внаслідок надання короткострокового кредиту продавцем покупцю.

В. Сопко [6, с. 248], розглядаючи дебіторську заборгованість, виділяє два етапи здійснення розрахункових операцій: перший етап – виникнення права боргової вимоги; другий етап – отримання грошей за продані товари, виконані роботи, надані послуги тощо.

Наведена характеристика розрахункового процесу притаманна саме розрахункам з дебіторами на підприємствах м'ясопереробної галузі за категорією рахунки до отримання. Однак умовами П(с)БО 10 "Дебіторська заборгованість" не передбачені граничні строки оплати за договорами, недотримання яких може спричинити фінансову нестабільність підприємства. В загальному варіанті таким граничним строком прийнято строк до 30 днів.

Дослідження й узагальнення міжнародного досвіду та практика господарювання вітчизняних підприємств свідчать про те, що уніфікований метод подолання дебіторської заборгованості відсутній.

Пропонуємо ввести поняття *надкритичної дебіторської заборгованості*, за якої минає 30 днів від встановленого угодою строку оплати за продукцію, роботи, послуги. Виходячи із викладеного доречно обчислити відносний показник – коефіцієнт дебіторської заборгованості:

$$Кд.з = ДЗ / РП, \quad (1)$$



де **ДЗ** – розмір дебіторської заборгованості;

РП – обсяг реалізованої продукції.

Цей показник може заздалегідь попереджувати про напрям суттєвих змін, що відбулися фінансовому стані підприємства, тому має велике практичне значення. Доцільність розрахунку коефіцієнта дебіторської заборгованості полягає в можливості його визначення як по підприємству загалом, так і по кожному покупцю окремо.

Отже, підприємству рекомендуємо розробляти умови і порядок створення резерву сумнівних боргів з урахуванням таких зауважень: чи враховується платоспроможність дебітора під час підписання угоди та чи існує можливість проаналізувати стан розрахунків з конкретним боржником упродовж 3-5 років, як це передбачено П(с)БО 10 "Дебіторська заборгованість". Проте в умовах економічної нестабільності в державі не завжди є можливість накопичити необхідну інформацію за такий великий строк.

Для визначення ступеня ризику пропонуємо також розрахувати коефіцієнт сумнівних боргів як відношення суми надкритичної дебіторської заборгованості до загальної суми дебіторської заборгованості замовника:

$$\text{Кс.б} = \text{Нд.з} / \text{ДЗ}, \quad (2)$$

де **Нд.з** – сума надкритичної дебіторської заборгованості;

ДЗ – розмір дебіторської заборгованості.

На нашу думку, такий методичний підхід до оцінки сумнівності розрахунків може бути використаний для аудиту фінансової звітності, а також моніторингу ефективності системи управління на підприємстві.

ВИСНОВКИ

Економічне становище, що склалося в Україні, зумовлює потребу у вжитті реальних і радикальних заходів, які надають можливість забезпечити управління розрахунками на принципах оптимізації інтересів підприємств-партнерів. Проблема неплатежів за товари, роботи, послуги в Україні пов'язана здебільшого з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань. Надання кредиту конкретному покупцю збільшує ймовірність оплати ним товару.

Запропонована методика управління дебіторською заборгованістю через відносні показники може бути використана на підприємствах різних форм власності та спроможна заздалегідь попереджувати про напрям змін у фінансовому стані підприємства, а також застерегти дебіторську заборгованість від інфляції.



SUMMARY

The article handles a problem of rated conditions regulation through accounts receivable management and negotiation of nonpavement crisis through the new forms of management and improvement of financial and credit mechanism.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”: Затв. наказом МФУ від 08.10.1999 № 237.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси підприємств. – 2003. – № 12. – С. 24-36.
3. Пилипенко І.І., Редько О.Ю. Основи бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами: Навч. посібник. – К.; 2001. – 184 с.
4. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 1999. – 500 с.
5. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12.

Надійшла до редакції 23 жовтня 2007 р.



ІНВЕСТИЦІЇ І РИНОК

УДК 631.164.23(477.46)

*Самотуга О.О., викладач
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В статті досліджені проблеми інвестування, особливості інвестиційних процесів Черкаської області, розроблені заходи щодо поліпшення інвестиційної ситуації в сільському господарстві.

Ключові слова: *інвестування, капітал, модернізація, інвестиційний клімат, інвестиційна політика, індикативне планування, стабілізатори регулювання, субсидії, дотації, агропромислово-фінансові групи, інфляція, платіжна криза.*

ВСТУП

Одним з найважливіших чинників розвитку економіки є інвестиції, тобто довгострокові вкладення капіталу для створення нового або вдосконалення і модернізації діючого виробничого апарату з метою отримання прибутку.

Інвестиції необхідні для ефективного розвитку будь-якої народногосподарської галузі. Без значних обсягів капіталовкладень не може відбуватися процес розширеного відтворення, який є передумовою науково-технічного прогресу в країні. Проте, спрямування капіталу в ту чи іншу сферу економіки має ретельно прораховуватися спеціалістами. Тільки за таких умов держава зможе підвищити свою конкурентоспроможність, що посилить її економічне та, відповідно, політичне становище на світовому ринку.

Інвестиційна діяльність – це комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (українських або іноземних), а також держави щодо здійснення вкладень у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

Проблема інвестиційної діяльності в сільському господарстві є особливо складною і багатогранною. Її наслідки виявляються не тільки



в економіці, але і в соціальній, політичній сфері; мають величезне внутрішньогалузеве, демографічне, природоохоронне значення. Тому дослідження проблем активізації інвестиційних процесів в сільському господарстві є своєчасним і важливим.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження проблем інвестування завжди знаходилося в центрі економічної науки. Це обумовлено тим, що інвестиції пов'язані з основами господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання в цілому.

Проблема інвестицій актуальна, перш за все, тим, що на інвестиціях в Україні можна нажити величезний капітал, але в той же час інвестори бояться втратити вкладені гроші.

Питання інвестиційної діяльності були розглянуті у багатьох роботах В.Г. Андрійчука, Н. Я. Дем'яненко, Н.І. Кісіля, А.Н. Оніщенко, П.Т. Саблука та ін., а також знайшли своє відображення в законодавчо-нормативних актах, а саме в Законах України “Про інвестиційну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування”, “Про державну програму заохочення іноземних інвестицій” та ін.

Мета статті – це дослідження проблем інвестування сільського господарства Черкаської області. Завданням є розробка заходів щодо поліпшення інвестиційних процесів у сільському господарстві.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В сучасних умовах державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі України доцільно здійснювати у наступних основних напрямках:

- формування сприятливого інвестиційного клімату, націленого на мінімізацію можливих інвестиційних ризиків;
- здійснення державної інвестиційної політики, побудованої на науково-обґрунтованому обліку пріоритетних напрямів використання державних джерел в інтересах аграрного сектора;
- визначення прогнозних орієнтирів народногосподарського розвитку за допомогою індикативного планування і використання вбудованих стабілізаторів регулювання інвестиційного процесу.

Для стимулювання інвестиційних процесів в аграрному секторі, доцільно використовувати субсидії і дотації, які є в розвинених країнах невід'ємним елементом функціонування галузей сільського господарства, що мають велике соціальне, економічне і екологічне значення. Наприклад, у Європейському Союзі, з метою дотування сільсько-господарського виробництва щорічно асигнують більш 50 млрд. дол.



на підтримку аграрного сектора національної економіки. За даними Всесвітнього банку, розвинені країни щорічно витрачають до 100 млрд. дол. на розвиток сільського господарства. За оцінками економістів за останні два десятиріччя бюджетне фінансування сільського господарства в країнах ЄС збільшилося в 1,5 рази. [2]

В сучасних умовах важливим джерелом інвестицій у сільське господарство є кошти промислових, агросервісних та інших підприємств. Тому в найближчій перспективі поряд з державними потрібно надавати розвиток і таким формам залучення інвестицій:

— спільна діяльність з виробництва і переробки продукції сільського господарства на підставі відповідних угод або шляхом створення агропромислово-фінансових груп;

— заснування нового господарського товариства шляхом внесення до його статутного фонду наявного майна сільсько-господарського підприємства та грошових і матеріальних ресурсів інвестора;

— створення промисловими підприємствами власної агропромислової бази; оренда землі та майна сільськогосподарських підприємств іншим інвесторам.

На сьогодні зменшення державних капіталовкладень у сільське господарство не компенсується відповідними грошовими надходженнями за рахунок вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Зниження фінансової спроможності останніх викликано рядом економічних факторів України, зокрема:

- знеціненням капіталу сільськогосподарських виробників;
- інфляційними процесами;
- високими відсотковими ставками кредиту, які перевищують рівень беззбитковості інвестицій у сільському господарстві;
- платіжною кризою суб'єктів господарської діяльності;
- порушенням господарських зв'язків;
- жорсткою податковою політикою.

У таблиці 1 наведені інвестиції в основний капітал Черкаської області за видами економічної діяльності з 2002-2005 рр.

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал Черкаської області за видами економічної діяльності у фактичних цінах (тис. грн)

	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	87926	112694	183691	377306
Лісове господарство	1909	1635	2884	2824



Рибне господарство	1536	2406	1545	1583
Промисловість	238402	327426	624970	813215
Будівництво	7618	23518	27662	55751
Інші види діяльності	244230	499185	1567631	795708
Всього	581621	966864	2408383	2046387

З наведених в таблиці даних видно, що сума капітальних вкладень в сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги, з кожним роком зростає.

Сільське господарство Черкаської області має передумови для досягнення високої ефективності іноземного інвестування. Такими передумовами є висока родючість ґрунтів, досить розвинена транспортна інфраструктура, вигідне географічне розташування, сприятливі для сільського господарства кліматичні умови. наявність кваліфікованої робочої сили з низьким рівнем оплати праці.

Ситуація по Черкаській області щодо залучення прямих іноземних інвестицій показана в таблиці 2.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в економіку Черкаської області за видами економічної діяльності

	2002 р.		2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	тис. дол. США	частка у загальному обсязі інвестицій, %	тис. дол. США	частка у загальному обсязі інвестицій, %	тис. дол. США	частка у загальному обсязі інвестицій, %	тис. дол. США	частка у загальному обсязі інвестицій, %
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3777,13	4,50	7442,46	7,60	13411,62	10,97	14983,58	14,05
Рибне господарство	-	-	-	-	-	-	2,38	0,0
Промисловість	73731,41	88,50	82195,86	84,10	85511,83	69,94	64762,25	60,72
Будівництво	195,96	0,30	354,81	0,40	1345,18	1,10	1337,59	1,25
Інші види діяльності	5578,23	6,70	7766,63	7,90	21994,62	17,99	25577,12	23,98
Всього	83282,73	100,0	97759,76	100,0	122263,25	100,0	106662,92	100,0

Протягом 2002-2004 рр. спостерігалась стійка тенденція до зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку Черкаської області, в 2005 р. їх обсяг становив 106662,92 тис. дол. США. За останні роки обсяг іноземних інвестицій в сільське господарство,



мисливство та лісове господарство зріс з 3777,13 до 14983,58 тис. дол. США, їх частка у загальному обсязі відповідно з 4,5 до 14,05 % [2]. Майже половина інвестицій у сільське господарство здійснюється у сферу посередницької діяльності. Торгувати продукцією сільського господарства набагато вигідніше, ніж її виробляти, особливо за існуючих сьогодні в Україні умов.

Навіть побічний аналіз, який тільки і дозволяє зробити наявна статистична інформація, переконує у тому, що інвестиції у вітчизняне сільське господарство здійснюють переважно або найбільші імпортери українського продовольства, або країни, безпосередньо зацікавлені в заохоченні українських товаровиробників до використання імпортованих ними технологій, техніки тощо.

Процес іноземного інвестування в економіку Черкаської області по країнам світу можна простежити в таблиці 3 та на рис. 1.

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції в економіку Черкаської області по країнам світу

	2002	2003	2004	2005
Бельгія	953,45	1231,36	1696,03	1546,09
Віргінські Острови,	308,63	896,55	1325,19	10158,51
Британські	192,08	192,08	384,27	1341,0
Данія	130,02	287,92	724,89	725,06
Ізраїль	15,0	15,0	840,12	1385,49
Іспанія	565,99	647,71	3301,31	11803,55
Кіпр	192,08	192,08	443,27	1318,29
Литва	30949,9	31330,24	31400,63	929,23
Ліхтенштейн	135,5	146,83	1021,3	1060,56
Нідерланди	7149,83	10862,65	16601,27	15074,05
Німеччина	3667,15	4947,36	6354,44	7047,74
Російська Федерація	26806,71	30653,48	28809,9	23615,03
США	3809,24	3734,17	9336,45	9773,4
Франція	30,54	453,97	726,47	3666,64
Швейцарія	8376,61	12168,36	19297,71	17218,28
Інші країни	83282,73	97759,76	122263,25	106662,92
Всього				

Найбільш вагомі інвестиційні внески належать наступним країнам:

- Віргінські Острови, Британські (10 %)
- Кіпр (11 %)
- Німеччина (14 %)

- Російська Федерація (7 %)
- США (23 %)
- Франція (9 %)
- Швейцарія (3 %)

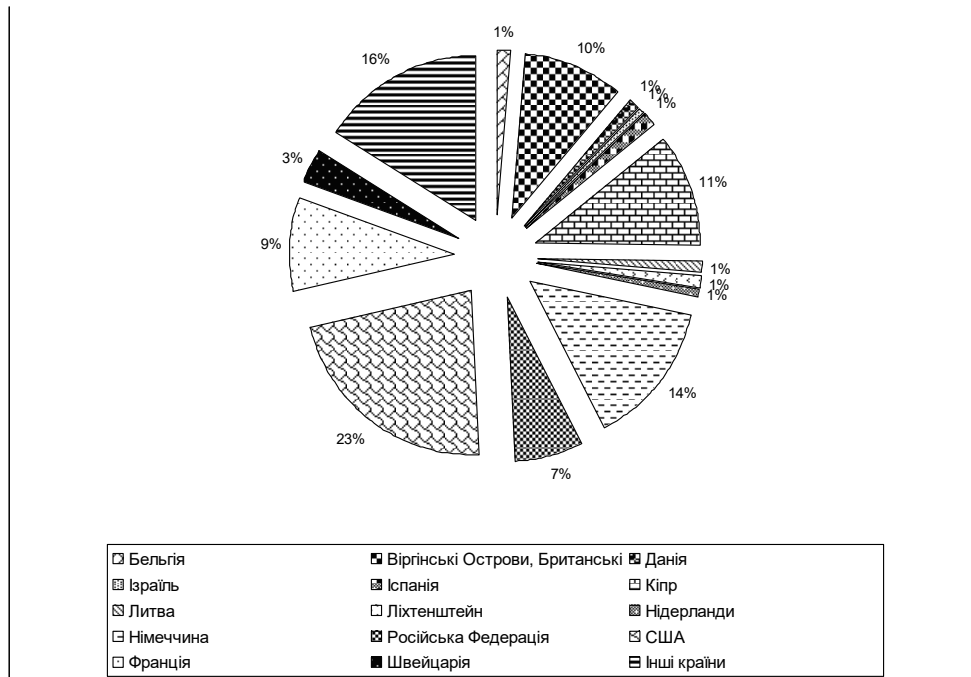


Рис 1. Прямі іноземні інвестиції в економіку Черкаської області по країнам світу у 2005 р.

Отже, з проведеного аналізу сучасного стану розвитку прямого іноземного інвестування в сільському господарстві, можна зробити висновок, що мають бути створені більш сприятливі умови, які б стимулювали вкладання капіталу іноземними інвесторами. Зокрема, має бути розроблена така програма інвестиційного розвитку аграрного сектору, яка б передбачала вдосконалення його структури, матеріально-технічне оновлення виробництва, роздержавлення та приватизацію власності, створення нових форм господарювання та забезпечення їм рівних умов функціонування, управлінні та стимулюванні розвитку сільського господарства та переробних галузей промисловості.

ВИСНОВОК

Державна інвестиційна політика у сфері залучення іноземного капіталу до аграрного сектору України повинна полягати як у створенні загального сприятливого інвестиційного клімату в країні



(через стабілізацію всіх сфер економічної діяльності), так і в реалізації системи конкретних заходів щодо стимулювання припливу іноземного капіталу (введення державних гарантій для реалізації найбільш ефективних проектів, які виконують із залученням іноземних інвестицій; розробка комплексних програм стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій в АПК; удосконалення податкової, цінової політики).

Для стимулювання інвестиційної діяльності в агросекторі України має бути вдосконалена нормативно-правова база. На сьогодні інвестиційна справа регулюється понад двома сотнями нормативних актів, при чому багато з них суперечать один одному. Для збільшення обсягів інвестицій в сільське господарство необхідно удосконалити податкову систему. Державі кожного року слід переглядати податкові ставки щодо зменшення податків, що стимулюватиме розвиток бізнесу та розширить базу оподаткування, оскільки збільшаться надходження до бюджету. Податкова система повинна стати засобом стимулювання розвитку вітчизняного виробництва.

Для поліпшення інвестиційного клімату в сільському господарстві доцільно створити надійну систему страхування від ризиків, для чого необхідно створити фонд державних гарантій (на основі заставної системи), забезпечити вихід вітчизняним страховим компаніям на міжнародні страхові ринки.

Очевидно, що для покращання інвестиційного клімату необхідно здійснити багато заходів, для чого має використовуватися як вітчизняний досвід, так і світова практика.

SUMMARY

In the articles probed of problem of investing, feature of investment processes of the Cherkassy region, measures are developed on the improvement of investment situation in agriculture.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ООО “Велби”, 2003.
2. Статистичний щорічник Черкаської області за 2005 р. – Черкаси: Державний комітет статистики України, 2006.
3. Статистичний збірник. Інвестиційна та будівельна діяльність в Черкаській області у 1996 – 2005 рр. – Черкаси: Державний комітет статистики України, 2006.

Надійшла до редакції 26 вересня 2007 р.



СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 65.004.13; 658.1

Задорожний І.С., д-р техн. наук, проф.

Задорожний В.І., канд. техн. наук, доц.

Баль-Прилипка Л., канд. техн. наук, компанія "Беарс"

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЧЕРЕЗ ВДОСКОНАЛЕННЯ R&D ПРОЦЕСІВ

Розглядаються складові продуктивності праці і пропонується стандарт вдосконалення процесів створення інноваційних товарів, обліку їх витрат і виробництва.

***Ключові слова:** продуктивність праці, інноваційні товари, інвестування, менеджмент, науково-дослідні роботи, адаптація, контроль, ресурси, інформація, мотивація, корпоративна культура, дослідний зразок, конструкторські випробування, бізнес-процес, структура, специфікація, собівартість.*

ВСТУП

Основним джерелом довготривалого існування фірми є постійне вдосконалення товарів і процесів їх створення [1]. Досягнення успіху можливо тільки через підвищення ефективності менеджменту. Під ефективністю менеджменту розуміють оцінки, проведені за допомогою критеріїв результативності, тобто результату. При використуванні багатокритеріальних методів управління застосовують критерії: дієвість, якість, економічність, прибутковість.

Отриманий результат за вказаними критеріями можна оцінити тільки в кінці звітної періоду, коли всі ресурси використані. Ще гірше, коли істинні результати роботи одержують після закінчення 10-15 днів (через запізнювання обліку затрачених ресурсів). Більш ефективним методом досягнення позитивного результату є управління через процеси. Проте, при управлінні через процеси виникає низка проблем, пов'язаних із визначенням послідовності виконання робіт, розділенням роботи на етапи, визначенням типових видів робіт, їх



трудомісткості, визначенням рівня здібностей виконавців і ін. Крім того, у вітчизняній практиці всі процеси регулюються державними (ДСТУ), галузевими стандартами (ГСТУ), стандартами підприємств (ДСТП), які визначають етапи процесів при проведенні науково-дослідних робіт, етапи виконання дослідно-конструкторських проектів, етапи і процеси технологічної підготовки виробництва, етапи і процеси промислового виробництва.

Стандарти розроблені на кожний вид робіт: науково-дослідні роботи (НДР), дослідно-конструкторські роботи (ДКР), технологічну підготовку виробництва, промислове виробництво. Така послідовність ділення роботи на етапи не змінювалася протягом десятків років. Сьогодні, коли підприємство повинне піклуватися про проведення змін за рахунок інновацій власними силами, існуючі стандарти вимагають істотного перегляду.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

В даній роботі ставиться задача підвищення ефективності менеджменту організацій, працюючих в ринкових відносинах, через вдосконалення процесів управління.

В літературі [2] розрізняють три категорії управлінських процесів:

- процеси адаптації (приспосовувань), ті, які забезпечують аналіз ринкових відносин, вибір напрямів діяльності, накопичення і використання знань персоналу, тобто стратегічного менеджменту;
- операційні процеси, присутні на всіх етапах створення і виробництва, тобто операційного менеджменту;
- інвестиційні процеси, ті, які підвищують поточні активи і надають нові фінансові ресурси для підвищення економічної активності або диверсифікації розвитку, тобто інвестиційного менеджменту.

Кожний з напрямів управлінських процесів є важливим і істотним. Вдосконалення процесів є основним шляхом підвищення продуктивності праці.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

За кількістю витрат ресурсів і тривалості найбільш істотними є операційні процеси. Операційні процеси присутні на всіх рівнях організаційної структури управління. Підвищення ефективності менеджменту на всіх рівнях управління має особливості, пов'язані з видом праці. Всю працю можна розглядати як два види праці: фізична праця і розумова праця. Роботи пов'язані з використанням фізичної праці, в достатній мірі розглянуто в роботах Ф. Тейлора [3].

Фізична праця, за Ф. Тейлором, є найбільш присутня у вироб-



ництві, вона є простою і зрозумілою, не містить елементів мистецтва, що дозволяє керівникам ефективно планувати, визначати методи і засоби виконання роботи. Підвищення продуктивності працівників фізичної праці, за Ф. Тейлором, доцільно проводити за алгоритмом:

- весь процес розкласти на окремі складові,
- провести ретельний аналіз кожного елемента процесу і виключити з нього непотрібні або неістотні елементи;
- частини процесу, що залишилися необхідно проаналізувати на можливість їх механізації, автоматизації або вдосконалення інструментів;
- необхідно з'єднати елементи процесу і ввести необхідні нові елементи,
- розробити і апробувати нові норми на виконання удосконаленого процесу;
- розробити програму (заходи) перекваліфікації працівників і ввести нову систему мотивації.

Як бачимо, для підвищення продуктивності працівників фізичної праці потрібні воля керівництва і бажання працівника.

Набагато складніше рішення питання підвищення продуктивності праці працівників розумової праці. Як стверджує П. Друкер [4], до 2025 року кількість працівників розумової праці буде складати 37-45 % від зайнятого в виробництві населення. На жаль, в сучасній літературі відсутні чіткі рекомендації щодо підвищення продуктивності працівників розумової праці.

На цьому шляху є декілька суттєвих проблем. Проблемою є те, що керівник при видачі завдання не може чітко встановити суть самого завдання. Практика показує, що формування завдання вже припускає 40-50 % його рішення. Складність полягає ще і в тому, що весь досвід, що є в керівника, це досвід вчорашньої або позавчорашньої діяльності. Досвід, який на 60-80% неефективний, а деколи і шкідливий. Прикладом може служити застосування обчислювальної техніки при проектуванні креслень виробів. Освоєння пакетів прикладних програм і освоєння роботи з комп'ютером часто не під силу навіть досвідченому конструктору. Керувати процесом проектування в цьому випадку навіть досвідчений конструктор не може. Кращим варіантом є доручити рішення цієї проблеми (вироблення завдання) самому виконавцю, залишивши за собою функцію контролю. Не простіше йде справа і з вибором методів і засобів рішення задачі. Безрозсудний підхід до вибору методів і засобів рішення задачі може привести до поганого результату або зриву термінів його виконання. Тому вибір методів і засобів виконання завдання слід доручити тому ж виконавцю.

Міняється при цьому і організаційна роль „керівник – виконавець”. Роль керівника як визначального завдання, вибору засобів і методів рішення завдання переходить до виконавця. На



керівника покладається роль визначення напряму майбутньої діяльності і забезпечення ресурсами, тобто обсяг керівництва оперативними функціями зменшується, а збільшується обсяг адаптивних і інвестиційних процесів.

Істотно міняється і процес контролю. Відомо, що сьогодні широко застосовуються методи фінансового і нефінансового контролю.

Фінансовий контроль здійснюється як в процесі виконання етапів робіт, так і в кінці етапу і роботи в цілому. Корисність його полягає в тому, що він допомагає оцінити відповідність виконання планів і витрачених для цієї цілі ресурсів і дозволяє уточнити базові показники для подальшого планування (створити базу для розробки нормативів витрачання ресурсів). Друга цінність фінансового контролю полягає в отриманні інформації для якісної мотивації персоналу. Це, у свою чергу, вимагає від менеджменту більш якісного вимірювання результату і створення системи мотивації, залежної від вимірюваних результатів.

До нефінансових методів контролю відносяться: контроль частки продукції фірми на ринку; рівень продуктивності праці; задоволеність трудовим життям в організації; моральний рівень співробітників; взаємини з профспілками; рівень корпоративної культури; відношення з урядом регіону і ін.

На відміну від промислового контролю, контроль при проведенні НДР і ДКР – це не передача влади. Це виявлення місць, де потрібна допомога. Це надання самої допомоги, а не привід для викликання страху.

Контроль повинен бути дешевим, мати вузькі межі, бути точним, поступати через найбільш короткі проміжки часу.

Інформація оперативного контролю повинна бути точною, вузловою, сама остання, поступати виключно з внутрішніх джерел: скільки годин працює кожний робітник, який денний або тижневий обсяг випуску продукції, скільки матеріалів використано, скільки його пішло у відходи, скільки розроблено креслень, сторінок текстових документів, виготовлено макетів і дослідних зразків і ін.

Основою успіху організації являється постійна творчість через введення інновацій, тобто розробка нових товарів, нових проектів, удосконалення організаційних структур і ін. Особливе місце в цьому процесі займає удосконалення адаптивних процесів (стратегічних). Одним з напрямків удосконалення адаптивних процесів є удосконалення ДСТУ, ГСТУ, ДСТП на розробку і виробництво нових товарів. Існуючі ДСТУ визначають процес проведення науково-дослідних робіт за три етапи робіт:

- 1) розробка ТЗ і проведення економічних досліджень за темою;
- 2) вибір гіпотез досліджень і проведення експериментальних досліджень;



3) аналіз теоретичних результатів і приклад досліджень й закриття науково-дослідної роботи.

ДСТУ на проведення дослідно-конструкторських робіт передбачає виконання наступних етапів:

- 1) розробка ТЗ;
- 2) розробка ескізного проекту;
- 3) розробка технічного проекту;
- 4) розробка робочого проекту (розробка робочої конструкторської документації);
- 5) виготовлення дослідних зразків, їх наладка і передача на попередні випробування;
- 6) проведення попередніх (конструкторських) випробувань;
- 7) коректування конструкторської документації за наслідками випробувань;
- 8) передача конструкторської документації для виготовлення промислової партії виробу.

ДСТУ з організації промислового виробництва припускає наступні етапи:

- 1) технологічна підготовка промислового виробництва;
- 2) копіювання копій конструкторської документації для виготовлення установчої партії виробів;
- 3) випробування установчої партії виробів;
- 4) виготовлення партії виробів для реалізації на ринку;
- 5) періодичні випробування продукції для підтвердження якості виготовлення в процесі виробництва (проводяться за рішенням керівництва 1-2 рази на рік).

Як бачимо, встановлений ДСТУ порядок процесу створення, підготовки і виробництва товару виправданий при багатокооперірованій формі створення продукції. Априорі визначено, що НДР виконується у науково-дослідній організації, ДКР – в центральних конструкторських бюро (ЦКБ), КБ або спеціалізованих галузевих інститутах; виготовлення товару - промисловими підприємствами.

Ситуація, що виникла в умовах ринкових відносин, вимагає корінного перегляду встановленого порядку. Товар, оцінений як стратегічно потрібний на ринку, після проведення розробки за вказаною схемою запізнюється до споживача і часто не потрібен у такому вигляді, або взагалі не потрібен. Можливі випадки, коли зарубіжний товар такого ж призначення з'являється на даному ринку набагато швидше і завойовує його. В цьому випадку ефективним шляхом розробки є розробка товару власними силами. Для даного варіанту необхідно розробляти нові стандарти підприємства СТП. В роботі запропоновано оригінальний корпоративний стандарт R&D процесів інноваційної продукції.



Корпоративний стандарт “Процес створення, розробки, дослідження, впровадження, продажу й бухгалтерського обліку нового продукту”

1. ПРИЗНАЧЕННЯ СТАНДАРТУ

1.1. Даний стандарт установлює порядок виконання бізнес-процесу “Створення, розробки, дослідження, впровадження, продажу й бухгалтерського обліку нового продукту” і призначений для планування, організації й контролю заходів щодо створення, розробці, дослідженню, впровадженню, продажу й бухгалтерському обліку нових продуктів.

1.2. Вимоги даного стандарту поширюються на всі підпроцеси, які виконуються в процесі “Створення, розробки, дослідження, впровадження, продажу й бухгалтерського обліку нового продукту”, а також при взаємодії з іншими процесами, зовнішніми постачальниками і споживачами на прикладі Концерну БФІ.

2. ОБЛАСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ

2.1. Даний стандарт зобов'язані знати й використовувати в роботі наступні посадові особи:

2.1.1. Виробничий дивізіон: заступник президента з ОП і БР виробничого дивізіону Концерну БФІ, директори бізнес-одиниць, фінансовий директор, фахівці з постачання, головний технолог, заступник директора з маркетингу й продукт-менеджменту, виробничі технологи, R&D - технологи, бухгалтер.

2.1.2. Дистрибуційний дивізіон: директори бізнес-одиниць, фінансовий директор, директор за технологіями, директор з маркетингу й продаж, керівники промислових департаментів, продукт-менеджери і виробничі технологи.

3. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

3.1. Нормативні посилання: Корпоративний стандарт “Опис і регламентація бізнес-процесів” КС 00.00.01, Положення про продуктової комітет.

4. ОПИС БІЗНЕС – ПРОЦЕСУ

4.1. ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП

4.1.1. *Одержання і розподіл заявки.* Заявка ініціюється фахівцями підрозділів Концерну, керівництвом Концерну і потенційними клієнтами й постачальниками Концерну. Заявки подаються на сайт <http://icfood.com.ua:81>. Система збору й аналізу заявок розроблена в середовищі Microsoft Access і має доступ через web-інтерфейс за адресою: <http://icfood.com.ua:81>. Система сумісна з базами даних: постачальників\покупців, фінансових потоків, маркетингових, виробничо-технологічних підрозділів і підрозділів продажу Концерну. Директор з технологій Концерну стежить за надходженням заявок, розподіляє до виробничого або дистрибуційного дивізіону. Головний технолог виробничого дивізіону і директор за технологіями дистрибуційного дивізіону відповідають за оформлення і просування заявок, які надходять у дивізіон.



4.1.2. Попередній аналіз заявок. Попередня селекція ідей (заявки) аналізується на відповідність вимогам компанії і включає експертні оцінки, матрицю оцінки або багатокритеріальну оцінку. Особливу увагу варто звернути на наявність теоретичної бази для успішної розробки продукту. Заявки сортуються і класифікуються за структурою інновації: технологічні, маркетингові, організаційні, клієнтські. Проводиться короткий маркетинговий аудит з нового продукту із вказівкою структури продажів: товару, сегменту, каналам, віку, прибутковості, а також попередня оцінка патентної чистоти. Продукт-менеджер готує інформацію для розгляду на робочій зустрічі Продуктового комітету дивізіону.

Попередній відбір товарів для майбутньої розробки проводить Продуктовий комітет на підставі комерційного, технологічного, фінансового аналізу заявок і представлених матеріалів і приймає рішення на предмет: розробки нового продукту чи модернізації існуючого, або мотивована відмова. Він визначає питання для додаткової розробки позиціонування на товарних ринках, а саме: якості, товарам-конкурентам і аналогам; формування концепції нового продукту; визначенню сильних і слабких сторін, потреб у ресурсах (технічних, фінансових, комерційних, організаційних) і ноу-хау.

4.1.3. Розробка техніко - економічного обґрунтування і прогнозування частки ринку, ціни й кількості продажів. Підготовка розгорнутого маркетингового плану продажу, закупівель, виробництва, устаткування, персоналу і його узгодження з основними виробничо-фінансовими показниками. Проведення бізнес-аналізу із вказівкою потенціалу ринку, ціни, чистого наведеного доходу за п'ять років, періоду окупності інвестицій (вкладеного капіталу), рентабельності інвестицій, внутрішньої норми рентабельності і аналіз ризиків.

4.1.4. Розробка технічного завдання. Технічне завдання (ТЗ) на продукт (товар) повинне включати призначення продукту, напрямок використання, вимоги до основних властивостей, вимоги до матеріалів, вимоги до устаткування й умов виробництва, строки початку і закінчення розробки, вимоги до реєстрації в УкрЕНТІ (при необхідності).

4.1.5. Ухвалення рішення. Продуктовий комітет приймає остаточне рішення про розробку продукту або відмову.

Рішення продуктового комітету з розробці нового продукту передається керівникові підрозділу. Облік і контроль за розробкою нового продукту у формі бази даних здійснюється на корпоративному сервері за адресою: <\\Server2\R&D\Новые продукты.mdb>. В окремих випадках для успішної розробки інноваційного продукту потрібна теоретична база. У цьому випадку Продуктовому комітету необхідно прийняти рішення про проведення науково-дослідної роботи самостійно або заключити договір з компетентною організацією.



4.2. ПРОЕКТНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ РОБОТИ

4.2.1. *Розробка структури, рецептур продукту й специфікації продукту*

На підставі аналізу вимог ТЗ і вимог до його складових розробляються структура, рецептури і специфікація продукту. Проводиться вироблення й оцінка вимог до обладнання, оснащення, методик атестації обладнання й сировини.

4.2.2. *Розробка проектної і технологічної документації для виготовлення дослідної партії нового продукту.* Паралельно проведенню лабораторних досліджень нового продукту проводиться розробка проектної і технологічної документації, а саме: структура, креслення, рецептури, специфікація, відомість специфікацій, перелік матеріалів і сировини, технологічна характеристика продукції, технологія виробництва, текстова документація: паспорт, етикетка, технологічний паспорт, пояснювальна записка, проект технічних умов (перелік документації окремого продукту визначається ТЗ), програма й методика дослідної партії продукту, норми використання сировини. Перелік документації приведено у таблиці 1.

4.3. ВИГОТОВЛЕННЯ І ВИПРОБУВАННЯ ДОСЛІДНИХ ЗРАЗКІВ

4.3.1. *Вибір постачальників.*

На даному етапі проводиться вибір постачальників для подальшого співробітництва (мінімум три альтернативи), закуповуються зразки для проведення технологічних досліджень. Приймаються рішення про висновок контрактів на поставку інгредієнтів, приймається рішення за результатами проведених технологічних досліджень.

4.3.2. *Замовлення зразків складових продукту відповідно до специфікації*

Замовляються зразки для виробництва нового продукту з урахуванням вартісних обмежень, якісних параметрів, логістики поставок і альтернативних постачальників (мінімум 3 пропозиції).

4.3.3. *Виготовлення дослідних зразків продукту*

На підставі розробленої документації й закупленої сировини в лабораторних умовах проводиться виготовлення дослідних зразків продукту.

4.3.4. *Лабораторно-технологічні випробування (дослідження) експериментальних (лабораторних) зразків продукту.*

При проведенні лабораторних випробувань зразків продукту проводяться їхній фізико-хімічний аналіз і дослідження. Проводиться перевірка зразків на відповідність заданим параметрам (ТЗ). Складається Акт випробувань (при необхідності складаються Протоколи випробувань на підтвердження окремих показників і параметрів ТЗ). На підставі аналізу результатів досліджень робиться остаточний вибір варіанта продукту.

4.3.5. *Коректування документації за результатами лабораторно-технологічних випробувань.*

На підставі аналізу результатів випробувань проводиться коректування документації на продукт. Документації привласнюється літера О.



Таблиця 1

**Перелік проектної і технологічної документації при розробці
НДР та ДКР**

Етап	Назва етапу	Вихідні документи	Обов'язкові	Примітки
1	Проектно-технологічні роботи	1.1. ТЗ 1.2. ТЕО, бізнес-проект 1.3. Звіт про патентну чистоту 1.4. Структура 1.5. Рецепттури 1.6. Специфікації, Зведені Сп; 1.7. Перелік матеріалів, сировини 1.8. Технологічна характеристика продукції 1.9. Технологія виробництва 1.10. Паспорт, етикетка, технолог. паспорт 1.11. Пояснювальна записка ПЗ 1.12. Норми витрат сировини 1.13. Кальки КТД, (магнітні носії) 1.14. Технічні умови ТУ 1.15. Акт виконання етапу 1	+ + + + + + + + + + + + +	НДР
2	Підготовчі роботи	2.1. Програма й методика випробування 2.2. Акти вхідного контролю сировини, 2.3. Акт виконання етапу 2.	+ + +	ДКР
3	Виготовлення дослідного зразку (лабораторного зразку)	3.1. Акт атестації устаткування і метрологічного забезпечення 3.2. Акт випробування продукції 3.3. Повідомлення про зміни в структурі, процесі, заміні матеріалів 3.4. Копії документів для промислового виробництва 3.5. Акт виконання етапу 3	+ + + +	За узгодженням
4	Виготовлення пробної партії	4.1. Перелік документації для презентації 4.2. Акт промислового тестування 4.3. Протокол ціни одиниці продукції 4.4. Заявка на поставку складових елементів продукту, які виготовляє Концерн БІФ 4.5. Уточнені норми витрат сировини 4.6. Акт виконання етапу.	+ + + + +	
5	Супровід продукції у виробництві	5.1. Акти підтвердження якості продукції 5.2. Повідомлення про зміни 5.3. Розгляд рекламаций	+ + першочергово	0,5 року



4.4. ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОГО ПРОДУКТУ І ВИГОТОВЛЕННЯ ДОСЛІДНОЇ ПАРТІЇ

4.4.1. Висновок попередніх згод на впровадження продукту на промислових підприємствах.

Розробка і затвердження згоди на впровадження продукту здійснюється на підставі попередніх домовленостей із промисловими підприємствами.

4.4.2. Замовлення партії сировини для виробництва продукції.

На підставі План-графіку розробки продукту і виведенню продукту на ринок складаються короткострокові плани реалізації заходів, пов'язаних з постачальниками; проводиться виконання заявки виробничих підрозділів на сировину, митне і документальне підтвердження партій, логістика доставки з складу (мінімізація витрат і координація з виробничим графіком).

4.4.3. Виготовлення дослідної партії продукту.

На підставі документації (літера О) (специфікацій, розроблених структури і рецептур) проводиться виготовлення дослідної партії продукту на пілотних лініях в умовах промислового виробництва або близьких до них на заводах - майбутніх виробниках продукту (обсяг дослідної партії продукту визначається розробником).

4.4.4. Випробування дослідної партії і підготовка „Висновку про готовність до промислового виробництва”.

Комісія розробника продукту за участю представників промислового підприємства на підставі програми й методики випробувань дослідної партії (МВДП) проводить випробування дослідної партії продукту. За результатами випробувань готується Акт випробувань, проводиться комплексний аналіз результатів випробувань і розробляється Висновок про готовність продукту для промислового виробництва. Випробування проводяться комісією, склад і строки випробувань визначаються наказом (розпорядженням) директора дивізіону. За результатами випробувань дослідної партії проводиться коректування документації на продукт. Документації присвоюється літера О1.

4.4.5. Промислове виробництво.

Виробництво дослідної промислової партії продукту, його сертифікація і одержання дозвільної документації для продажів.

4.4.6. Ринкова оцінка готового продукту.

На підставі уточнених даних проводиться розробка бізнес-проекту впровадження нового продукту на ринок із вказівкою промислових підприємств-виробників і за участі Концерну.



Розрахунок показників бізнес-проекту проводиться на 5 років. Оцінюються умови одержання бажаного приведенного доходу, періоду окупності проекту, рентабельності інвестицій і внутрішньої норми рентабельності.

4.5. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДАЖУ НОВОГО ПРОДУКТУ І ТЕХНОЛОГІЧНИЙ СУПРОВІД

4.5.1. *Забезпечення продажу нового продукту.*

Розробка планів і програм виходу нового продукту на ринок. Новинка включається до існуючого асортименту продукції компанії.

4.5.2. *Планування й оцінка виконання фінансового плану.*

Планування поточних продажів здійснюється відповідно до плану продажу бізнес-плану. Одночасно провадиться планування закупівель сировини і матеріалів. Постійно, протягом реалізації проекту, продовжуються пошуки шляхів збільшення обсягів продажів і зменшення собівартості одиниці продукту.

4.5.3. *Забезпечення успішних продажів.*

Підтвердження концепції нового продукту, постійний його розвиток (щорічно).

4.6. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИ РОЗРОБЦІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ

4.6.1. *Пошук ідей й відбір інноваційних проектів.*

Пошук ідей інноваційних проектів проводиться персоналом Концерну, а також відбором пропозицій конкурсів і виділення грантів для проведення досліджень. Пропозиції оформляються згідно з установленою формою Заявки. Дослідження інноваційного проекту проводиться в три етапи:

4.6.2. *Етап 1. Відбір ідей і вибір напрямку дослідження.* Розробка технічного завдання (ТЗ) на проведення досліджень. Визначення групи новизни досліджень (група новизни і складності визначаються згідно з таблицею 2. Проведення техніко-економічних обґрунтувань (ТЕО). Етап 1 закінчується розробкою і захистом ТЗ і ТЕО на Продуктовим комітеті Концерну. Затверджується Акт виконання етапу 1.

Таблиця 2

Класифікація груп новизни й складності нових продуктів

№ п/п	Код групи	Види робіт
1. Групи новизни	Група А	Розвиток попередніх НИР і ДКР
	Група Б	Нові напрямки
2. Групи складності	Група 1	НДР - технологічні огляди і прогнози процесів, технологій, продуктів
	Група 2	Прикладні НДР і ДКР



4.6.3. *Етап 2. Проведення теоретичних і експериментальних досліджень.* Дослідження вітчизняних і закордонних аналогів. Визначення проблемних питань. Проведення теоретичних досліджень. Розробка структур, технологій і специфікацій інноваційного продукту і проведення його досліджень. Етап закінчується попереднім звітом по теоретичних і експериментальних дослідженнях. Затверджується Акт виконання етапу 2.

4.6.4. *Етап 3. Узагальнення теоретичних і експериментальних досліджень.* Проводиться аналіз теоретичних і експериментальних досліджень, виробляються рекомендації застосування теоретичних і експериментальних досліджень. Розробляється проект ТЗ на проведення розробки нового продукту (товару). Розробляється звіт по темі, проводиться захист теми НДР на Продуктовому комітеті Концерну, оформлюються організаційні документи для закриття етапу 3 і теми НДР.

4.7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА СТВОРЕННЯ, РОЗРОБКУ, ДОСЛІДЖЕННЯ, ВПРОВАДЖЕННЯ І СУПРОВІД ПРОДАЖІ НОВОГО ПРОДУКТУ І ПРОВЕДЕННЯ ТЕМИ НДР

4.7.1. *Бухгалтерський облік створення нової продукції.* Бухгалтерський облік створення нової продукції рекомендується проводити з розрахунку повної собівартості, згідно з П(С)БО 16 “Витрати” і галузевими стандартами [5]. Розробка нового продукту і наукові дослідження з його створення рекомендується проводити поетапно. На першому етапі направляється службова записка (довільної форми) на ім'я Генерального директора про відкриття замовлення на розробку нового продукту, якому присвоюється відповідний порядковий номер теми. Плановий відділ відкриває тему і дозволяє проводити списання витрат по темі.

4.7.2. *Калькуляції витрат на одиницю продукту.* Норми витрат матеріальних ресурсів на одиницю нової продукції встановлюються стандартами підприємства і іншими нормативними документами, що діють у Концерні. У випадку їхньої відсутності норми встановлюються в межах аналогічних видів продукції з урахуванням особливостей, які відрізняють даний продукт від аналога. Якщо аналоги відсутні, встановлюються нові норми витрат матеріалів і сировини. Приклад калькуляції витрат на новий продукт наведений у таблиці 3.

Таблиця 3

Калькуляція собівартості теми НДР (ДКР), замовлення N _____

Нп.п	Найменування витрат	Кількість	Ціна, грн
1	Матеріал, розмірність на одиницю продукту	шт., кг, ін.	



2	Спецобладнання		
3	Заробітна плата виробничого персоналу (основна і допоміжна)		
4	Відрахування у фонд загально-обов'язкового страхування 37,47% (33,2+1,3+1,5+1,41)		
5	Відрядні витрати		
6	Інші витрати (послуги Концерну БІФ)		
7	Амортизація устаткування		
8	Загальновиробничі витрати (накладні)		
9	Усього собівартість (сума п. 1 - п. 8)		
10	Прибуток (25% від п. 9)		
11	Ціна (п. 9 + п. 10)		

Після виконання кожного етапу робіт розробляється Акт виконання робіт, що затверджується керівником Концерну. Фактичні витрати рівняються із плановими показниками, у випадку їхньої невідповідності Головний технолог готує пояснювальну записку із вказівкою причин відхилення.

Розроблена документація передається в Архів, копії з неї на виробництво для використання у виробничому процесі. Після виготовлення дослідного зразка і проведення лабораторних випробувань Продуктовий комітет ухвалює рішення щодо продовження робіт або зупинці теми. У випадку подальшого використання у виробничих або наукових цілях дослідний зразок передається за накладною на склад і оприбутковується як готова продукція. Після закінчення етапу складається Акт фактичних витрат, які порівнюються із плановими витратами і у випадку їхньої невідповідності, складається пояснювальна записка.

У випадку ухвалення позитивного рішення після проведення лабораторних випробувань приймається рішення про проведення четвертого етапу. Плановий відділ відкриває замовлення на проведення четвертого етапу розробки і виготовлення партії продукції на пілотному заводі або виробничому підприємстві, на якому планується випуск серійної продукції. Проводяться роботи згідно з переліком робіт 4-го етапу й складається акт фактичних витрат за етап. У випадку відхилень фактичних витрат плановим витратам від планових розробляється пояснювальна записка.

Бухгалтерський і податковий облік витрат на випуск нової продукції.

Облік витрат на випуск нової продукції зноситься на рахунок **23** "Виробництво". Для виділення витрат по темі від загальних витрат на виробництво доцільно сформувані окремі субрахунок, наприклад



231 “Виробництво по темі N___”. При великій номенклатурі продукції можна використати рахунок **39** “Витрати майбутніх періодів”. Доцільно всі теми з усіх технологічних підрозділів зносити на той самий рахунок. При підготовці підсумкових звітів всі витрати варто іменувати як “Рахунок нематеріальних науково-технічних активів” і за ним вести постійний облік.

У податковому обліку витрати, пов'язані з розробкою нового продукту, виготовленням і дослідженнями зразків, які пов'язані з основною діяльністю Концерну, додаються до валових витрат у періоди їхнього виконання, незалежно від того, приводять такі витрати до збільшення чи зменшення доходу. При закупівлі сировини, матеріалів, послуг для випуску нового продукту Концерн має право на податковий кредит із ПДВ, тому що метою створення нового продукту є наступне використання його в оподатковуваних операціях в межах господарської діяльності Концерну. Бухгалтерський і податковий облік витрат приведено в таблиці 4.

У випадку, якщо при проведенні кожного із проміжних етапів ухвалено рішення про припинення теми, всі витрати за попередні етапи ставляться на субрахунок **949** “Інші витрати”.

4.8. МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ СТВОРЕННЯ НОВОГО ПРОДУКТУ

Мотивацію виконавців, що забезпечують розробку нового продукту і проведення НДР, пропонується здійснювати відповідно до таблиці 5.

При розробці системи мотивації наукової праці враховується: виконання основної роботи відповідно до посадової інструкції; участь у виконанні НДР і ДКР; рівень вчених звань: к.т.н., д.т.н.; інтенсивність праці науковця; виконання особистого плану; забезпечення плану дивізіону.

Професійна надбавка підтверджується якістю виконаних робіт. Виплата премій може бути здійснена за умови виконання плану на 100% і більше. Довгостроковою мотивацією можуть бути: ріст категорії; друга вища освіта; навчання в аспірантурі, докторантурі; путівка на оздоровлення; часткова або повна оплата дитячого садка, школи, навчання в інституті і ін.

Таблиця 4

Бухгалтерський і податковий облік розробок нових продуктів

N пп.	Зміст операцій	Кореспонденція рахунків		Сума	ВД	ВВ
		Дт	Кт			
Етап 1. Підготовчий етап						
1	Нарахована заробітна плата	231 (39)	661			



2	Нараховані внески у ФСС і ПФ-37,41%	231 (39)	65			
3	Списані використані матеріали	231 (39)	201			
4	Загальновиробничі витрати етапу 1	231 (39)	91			
Етап 2. Проектно-технологічні роботи						
5	Нарахована ОЗП етапу 2	231 (39)	661			
6	Нараховані внески у ФСС і ПФ-37,41%	231 (39)	65			
7	Списані використані матеріали	231 (39)	201			
8	Загальновиробничі витрати етапу 2	231 (39)	91			
Етап 3. Виготовлення й випробування дослідних зразків						
9	Нарахована ОЗП працівників цеху	231 (39)	661			
10	Нараховані внески у ФСС і ПФ-37,41%	231 (39)	65			
11	Матеріали на дослідні зразки	231 (39)	201			
12	Основні кошти, використані при виробництві дослідних зразків	231 (39)	131			
13	Загальновиробничі витрати етапу 3	231 (39)	91			
Етап 4. Впровадження нового продукту і виготовлення дослідної партії						
14	Нарахована ОЗП працівників цеху	231 (39)	661			
15	Нараховані внески у ФСС і ПФ-37,41%	231 (39)	65			
16	Матеріали для дослідної партії	231 (39)	201			
17	Основні кошти, використані при виробництві дослідної партії	231 (39)	131			
18	Загальновиробничі витрати етапу 4	231 (39)	91			
19	Оприбутковані зразки дослідної партії на склад	26	231 (39)			
20	Реалізовані дослідні зразки	361	701			
21	Нараховані податки із ПДВ	701	641			
Етап 5. Забезпечення продажів нового продукту і технологічне забезпечення						
22	Нарахована ОЗП	231 (39)	661			
23	Нараховані внески у ФСС і ПФ-37,41%	231 (39)	65			



24	Використані матеріали Концерну	231 (39)	201			
25	Загальновиробничі витрати етапу 5	231 (39)	91			
26	Списання на собівартість реалізації: - собівартість лабораторного зразка і дослідної партії; - нерозподілені загальнови- робничі витрати	901	26			
		901	91			
27	Дохід на фінансовий результат	701	791			
28	Собівартість дослідної партії	791	901			
Примітка. Внесок на ПФ-33,2%, на ФСС на випадок безробіття -1,3%, на ФСС у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності - 1,5%, на ФСС у зв'язку із травмами на виробництві -1,41% (умовно). Усього - 37,41%.						

Таблиця 5

Розподіл складових частин мотивації

№п/п	Види мотивації	Концерн БФІ, %
1	Посадовий оклад (виконання плану)	56
2	Виконання НДР (наукових досліджень)	
3	За наукове звання (к.т.н., д.т.н.)	10
4	Вислуга років:	Для наукових орг. і ВУЗів
	- понад 3	10
	- понад 10	20
	- понад 20	30
5	Професійна надбавка	
6	Премія за інтенсивність виконання особистого плану	18
7	Премія за виконання плану дивізіону	16
	Усього:	100

ВИСНОВКИ

1. Підвищення продуктивності праці організації через удосконалення процесів управління являється основним напрямком сучасного менеджменту.

2. Для підвищення ефективності продуктивності праці слід розрізняти методи управління працівниками фізичної і розумової праці. При цьому слід враховувати те, що в залежності від виду праці змінюється роль керівника. При плануванні робіт пов'язаних з розумовою працею, керівник має передати оперативні процеси



планування, вибору методів і засобів самому виконавцю, взявши на себе процеси адаптивності (стратегічні) і інвестиційні (забезпечення ресурсами).

3. В роботі запропоновано стандарт “Створення, розробки, дослідження, впровадження, продажу і бухгалтерського обліку нового продукту”, в якому оптимізовано кількість етапів, перелік документації, розрахунки собівартості і ціни товару, пропозиції для визначення оплати праці і її мотивації, а також бухгалтерський облік затрат на проведення НДР та ДКР, який запропоновано для Концерну БФІ.

SUMMARY

Constituents of labors productivity are considered and a standard of perfection of processes of creation of innovative commodities is offered, consideration of charges and their production

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Друкер П. Практика менеджмента: Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2001. – 398 с.
2. Хемел Г., Прахалада К., Томас Г., О'Нил Д. Стратегическая гибкость: Пер. с англ. – М.: Питер, 2005. – 384 с.
3. Гейлом Ф. Принципы научного менеджмента / Пер. с англ. А.И. Зак. – М.: Ж-л „Контролинг”, 1991. – 104 с.
4. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: Изд.-торговый дом „Грант”, 1998. – 288 с.
5. Положення 830. Типове положення з планування, обліку і калькуляції собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт: Затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 20.07.96 року №830.

Надійшла до редакції 10 жовтня 2007 р.



УДК 002.5:378

Ус М.Ф., канд. техн. наук, доц.

Ус Г.О., канд. техн. наук, доц.

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

МЕНЕДЖМЕНТ КОРПОРАТИВНОЮ ГІБРИДНОЮ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ СИСТЕМОЮ НАВЧАННЯ В УНІВЕРСИТЕТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

Розглядаються питання та проблеми дослідження, створення, впровадження, підтримки навчання студентів у вищій школі. Бізнес-процес та менеджмент навчанням за умов застосування інформаційних і комунікаційних технологій автори подають як управління сукупним інтелектом, що охоплюють професорсько-викладацький склад університету (тьюторів) та комп'ютерні інтелектуальні навчальні системи.

***Ключові слова:** бізнес-процес, інформаційні і комунікативні технології, інтелект, інтелектуальні тьютори, постіндустріальний світ, асиміляція, освітні послуги, засоби комунікації, персоналізація та мотивація навчання, дистанційна освіта, комп'ютерні технології, економічна кібернетика.*

ВСТУП

Інформація в постіндустріальному світі та її вища форма – знання, набули статус головного ресурсу в діяльності людини. Одна з організаційних форм отримання (здобуття або асиміляції) знань – це освіта. Менеджмент у сфері освіти використовує організаційні і комунікаційні засоби для передавання студентові змісту предметів і формування умінь. В наш час інноваційний розвиток освіти ґрунтується на традиційних та новітніх інформаційних технологіях. Традиційні системи автоматизації навчання використовують моделі студента та дидактичні підходи, що запропоновані А.М. Довгялло [1].

В даній роботі розглянемо завдання організації і забезпечення отримання знань у ВНЗ шляхом створення корпоративної системи, яка б об'єднала людський інтелект професорсько-викладацького складу та інтелектуальні ресурси спеціалізованих комп'ютерних засобів “електронного навчання” (e-Learning). Електронне навчання, у тому числі дистанційні технології в навчанні, вже увійшло до нашого життя, створюються структури для наукової, технологічної підтримки нових



технологій в освіті, публікуються статті і монографії з даної тематики. Причини, з яких і автори даної статті звертаються до проблем навчання у ВНЗ на основі нових комп'ютерних засобів навчання, наступні.

Світовий ринок освітніх послуг розвивається так, що конкурентоспроможність університетів, особливо недержавних, залежить від успішного освоєння електронних засобів освіти в числі інших інноваційних технологій освіти.

В Україні все ще відсутня помітна практика застосування дистанційного навчання у вищій освіті на основних освітніх рівнях. Впровадження e-Learning в умовах ВНЗ недержавної форми власності має особливості, що утруднює таке впровадження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту (СУЕМ) діє на освітньому ринку України з 1992 року. Ця діяльність вважається успішною, про що свідчать кар'єри декількох тисяч випускників, а з формальної сторони - численні ліцензійні і акредитаційні справи, які в установленому порядку успішно пройшли через структури Міністерства освіти і науки України. Східноєвропейський університет діє в рамках стандартів і норм МОН, його випускники одержують дипломи державного зразка. Університет не має державного замовлення і, відповідно, фінансування з бюджету, тому існування і успішна діяльність ВНЗ нового типу залежить від рівня стратегічного менеджменту і поведінки на ринку, а умови на цьому ринку менш сприятливі, ніж для державних ВНЗ. Тут використано термін "ВНЗ нового типу" на тій підставі, що раніше в країні не було навчальних закладів, що мають такий рівень економічної свободи (недостатній і сьогодні) за відсутності державної фінансової підтримки. В той же час "недержавний" ВНЗ вимушений виконувати більш жорсткі вимоги з боку державних органів влади та фіскальної системи.

Більш високий рівень свободи маркетингової політики у сфері освітніх послуг [2] на практиці означає для університету більшу відповідальність перед споживачем послуг і більший рівень економічних ризиків. В таких умовах питання освоєння інноваційних технологій, у тому числі e-Learning в навчальному процесі, набули пріоритетного значення.

Проблеми, які автори розглядають в даній роботі, стосуються архітектури та організації корпоративного середовища університету, яке повинне підтримувати такий перелік:



комп'ютерні мережі з програмним забезпеченням, що надає доступ кількох категорій користувачів до електронних ресурсів ВНЗ (студенти, методисти, ППС кафедр, менеджери різних рівнів);

розмежування доступу до згаданих ресурсів;

формування навчально-методичного комплексу (НМКД) кожного предмету;

засоби комунікації, серед яких інтелектуальні інтерфейси „тьютор – студент”;

засоби персоналізації та мотивації навчання.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дистанційна, заочна освіта та „електронна” підтримка навчання. Роботи з використання комп'ютерних технологій в навчанні ведуться в університеті практично з дня його створення (в 1992 році). Перші кілька років існування університет випереджав інші ВНЗ з інновацій в навчанні, успішно впроваджувались елементи e-Learning, отримані оригінальні наукові результати в цій галузі. Проте сьогодні комп'ютерні засоби навчання вимагають значних витрат для їх розробки і впровадження. Самостійно здійснювати такі витрати і освоювати високі електронні технології навчального процесу не можуть собі дозволити навіть найбільші ВНЗ України [3]. Ресурси для e-Learning охоплюють інфраструктуру, викладачів – тьюторів, інформаційні ресурси, або зміст освіти, а також менеджмент навчальним процесом. Електронне навчання може проводитися в локальному режимі, тому під інфраструктурою можна мати (спершу) на увазі локальний персональний комп'ютер. Необхідна компонента e-Learning - підготовка тьюторів, проте для недержавного ВНЗ є проблеми фінансування цієї підготовки через відсутність підтримки з боку держави. Було б доцільно ставити завдання підготовки тьюторів перед системою освіти країни в цілому, а не тільки окремого навчального закладу [4]. Зміст же навчання є необхідним компонентом електронної освіти у всьому його діапазоні – від навчальних програмних засобів на окремому комп'ютері до мережного навчання в реальному режимі часу на основі так званих “інтелектуальних тьюторів”. Таким чином, проблема змісту предметів, особливо в рамках освітніх стандартів, є першочерговою при впровадженні e-Learning.

Електронні курси, електронні підручники, автоматизовані навчальні системи, інтелектуальні тьютори... Перераховані поняття відносяться до різних етапів і напрямів e-Learning, вони є суб'єктами наукових досліджень, технології і практики застосування електронних засобів навчання. Об'єм опублікованих матеріалів в цих областях



зростає швидше, ніж в традиційних технологічних напрямках. Існують підручники зі створення “дистанційних курсів”, програмні засоби для їх автоматизованого проектування [5]. Автори оглядів і досліджень відзначають, що “Порівняно до традиційного навчання, планування і розробка дистанційного курсу є складнішим процесом” [6, с. 208]. Використання сучасних мультимедійних засобів представлення інформації доводять цей “процес” до такого рівня, коли для розробки електронного підручника потрібні значні ресурси. Іноді необхідні: творчий колектив професіоналів, що мають досвід виробництва художніх фільмів, студійні і натурні зйомки, розробка баз даних і знань. При цьому терміни розробки одного курсу тривають декілька років. В практиці українських ВНЗ, задача яких – діяльність в рамках освітніх стандартів і норм, такі ресурси відсутні. Якщо звернутися до Закону України “Про вищу освіту”, то в статті 42 законодавець визначив термінами – синонімами “заочна” і “дистанційна” як одну і ту саму форму навчання у ВНЗ. Це значить, що організація навчального процесу регламентується для дистанційного навчання так само, як і для заочного навчання. В рамках цієї нормативної бази оплата роботи викладачів визначається за нормами заочної форми навчання. Розробка ж навчальних курсів для електронного навчання вимагає трудовитрат, які на декілька порядків перевищують відведені в нормах академічні години. Тому розробка і упровадження дистанційних технологій без залучення інвестицій супроводжується труднощами для ВНЗ, що не мають бюджетного фінансування.

Інноваційна діяльність в Східноєвропейському університеті.

Враховуючи, що свобода вибору поведінки на ринку для ВНЗ недержавної форми власності вища, ніж в інших суб'єктів освітньої сфери України, для утримання і розширення своєї ніші на цьому ринку Східноєвропейський університет економіки і менеджменту здійснює активну інноваційну політику в навчанні. Вона ґрунтується на наукових дослідженнях, що проводяться професорсько-викладацьким складом кафедр і інших співробітників університету. В переліку їх наукової тематики – дослідження і впровадження нових засобів і методів навчання, у тому числі комп'ютерних технологій для навчання за допомогою локальних і глобальних мереж. Наукові дослідження проводяться в рамках комплексної наукової теми “Створення, шляхи розвитку і менеджмент освітніх закладів недержавної форми власності в Україні” (науковий керівник д.т.н., проф. Аблязов Р.А.) присвячені проблемам менеджменту освіти в період реформ. Провідна кафедра університету - кафедра менеджменту - досліджує процеси управління ВНЗ і навчальним процесом в нових економічних умовах. Один з перших практичних результатів, отриманих іншою групою вчених (кафедра інформаційних технологій і економічної кібернетики) -



впровадження в практику навчання бакалаврів тестування знань з використанням моделей студентів. Тематика наукових робіт цієї кафедри, а також вчених кафедри документознавства та інформаційної діяльності і кафедри іноземних мов в 1997-2006 рр. теж була присвячена інноваціям в навчанні. Розроблена модель студента, досліджені їх когнітивні стилі і переваги в умовах електронного навчання [7]. Практичними результатами цих робіт були освоєння елементів дистанційного навчання англійської мови студентами університету в рамках заочної форми навчання. За матеріалами досліджень захищена дисертація і опублікована монографія [8].

Підхід до моделювання процедур передавання знань в межах автоматизованих систем його підтримки як до діяльності інтелектуальних суб'єктів автори узагальнили на основі підходу до навчання як до певного роду діяльності, що його декларує Атанов Г.А. із співавторами [9].

Проект “Дослідження і розвиток дистанційної освіти для регіонів”. Цей проект продовжив дослідження вчених університету з проблем електронних технологій навчання, а також поставив конкретні задачі впровадження результатів досліджень в навчальний процес. Проект CDL&R реалізується в рамках “бюджетної” тематики наукової роботи, а замовником є адміністрація Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Проект зв'язав академічні дослідження з практичними потребами університету, джерелом яких є навчальна діяльність регіональних структур. В даний час СУЕМ має центри дистанційного навчання в великих і малих містах України. Методична база навчального процесу в регіональних структурах створюється спільними зусиллями черкаських і місцевих викладачів. В умовах “розподіленого” навчального процесу (ми інтерпретуємо комп'ютерний термін “розподілена обробка даних”) стало очевидно, що необхідні технології електронного навчання для ефективного використання інтелектуальних ресурсів “викладачів - нерезидентів”. Мається на увазі, що вказані технології забезпечать університету можливість викладати предмет його автору незалежно від місцеперебування: черкаський це викладач, житель Києва чи штатний працівник даного або іншого регіонального центру університету.

Таким чином, до практичної реалізації електронних технологій навчання нас спонукав розвиток і проблеми регіональних структур. А саме, необхідність на відстані навчати „провінційних” студентів, використовуючи, в основному, черкаський кадровий потенціал.

Для реалізації проекту в СУЕМ працює відділ дистанційного навчання. Створена система управління проектом на основі існуючої системи організації наукових проектів і досліджень. Під керівництвом першого проректора, проректора з наукової роботи, проректора з

навчально-методичної роботи мобілізовані інтелектуальні ресурси викладачів. За три роки створені 100 мультимедійних та стільки ж текстових комплексів, які відповідають структурі НМКД, для вивчення предметів восьми спеціальностей для рівня „бакалавр”. На рис. 1 наведена схема розробки комплексів в СУЕМ.

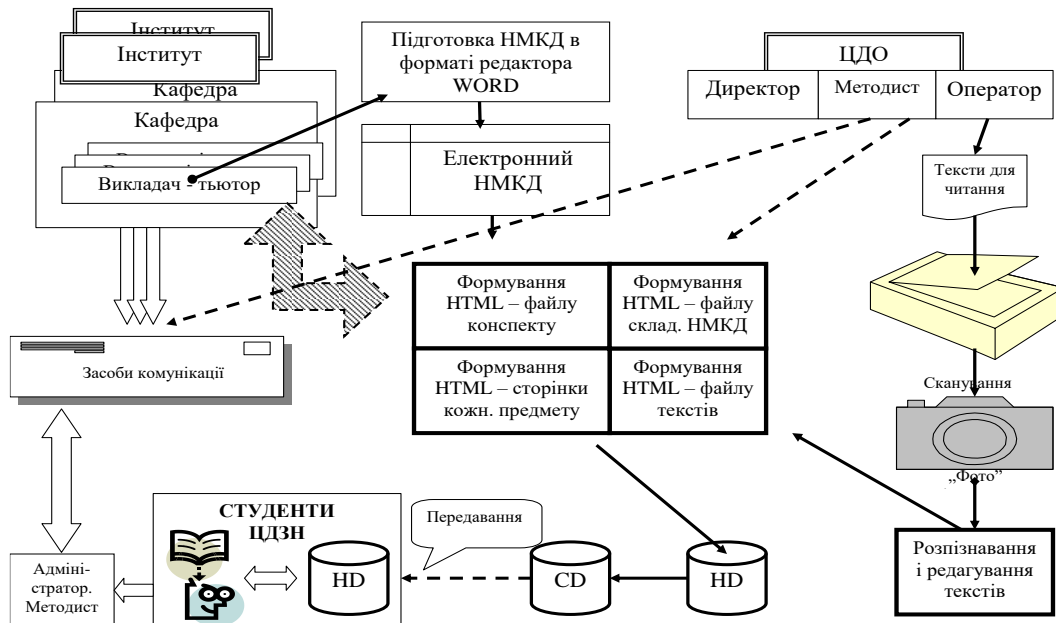


Рис. 1. Схема розробки та впровадження електронних технологій навчання в східноєвропейському університеті економіки і менеджменту:

ЦДЗН – центри дистанційного навчання, ЦДО - Центр дистанційної освіти, НМКД – навчально-методичний комплекс дисципліни, „тексти для читання” – фрагменти періодичної літератури, підручників, Інтернет-видань

На першому етапі впровадження e-Learning НМКД формується на заданий період навчання, виводиться на лазерний диск і передається в ЦДЗН для встановлення на сервері в локальній мережі.

Як видно з викладеного вище та рис. 1, ми використовували електронну форму традиційної технології навчання заочної форми: студент знайомиться зі змістом дисципліни, виконує практичні завдання (лабораторні роботи) для формування вмінь, представляє результати викладачеві – тьютору, проходить контроль у вигляді екзаменів чи заліків. Така практика не є дистанційною освітою у повному обсязі цього поняття. Але навіть така технологія вже була прогресом, вона мала значні переваги порівняно з традиційною організацією заочного навчання. На другому етапі впроваджено систему дистанційної освіти (СДО) класу „електронний деканат”, який забезпечує організацію навчального процесу від зарахування до

закінчення навчання, а також сучасні засоби спілкування тьютора зі студентом, такі як „форум”. СДО надала можливості підвищити рівень освіти за рахунок збільшення рівня інтерактивності навчання. Тьютор використовує форум для ситуаційних та інших практичних завдань студенту, що ініціює продуктивну компоненту навчальної діяльності.

Програмний комплекс СДО має створені в СУЕМ компоненти персоналізації діяльності тьютора і студента, які мають адаптивні алгоритми для обміну інформацією. Ці алгоритми розроблені в межах авторських підходів, які передбачають симуляцію групи, до складу якої входять люди (студенти і тьютори) та інтелектуальні програмні засоби, як гібридної інтелектуальної системи - ГІС. Діяльність такої групи нами моделюється як низка інформаційних процесів для забезпечення підтримки прийняття рішень та навчання людини [10], (рис. 2).

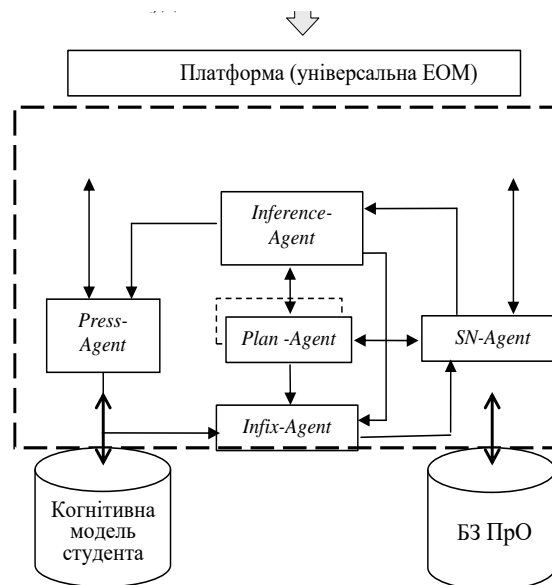


Рис. 2. Мультиагентна інтелектуальна гібридна система навчання

Програмні інтелектуальні агенти виконують функції:

Plan-Agent – формування сценарію діалогу;

Inference-Agent – побудови повідомлень в контексті сценарію діалогу;

Press-Agent – адаптації інформаційного контенту до переваг студента;

SN-Agent – управління семантичною базою даних контенту предметів;

Infix-Agent – вводу нових знань в СДО

Така модель забезпечила створення програмних інтелектуальних агентів, що реалізують комунікативні функції „тьютор-студент”, у тому числі адаптацію СДО до особливостей сприймати навчальну інформацію.



ВИСНОВКИ

Досвід діяльності освітніх закладів України з впровадження дистанційної освіти свідчить про відсутність повномасштабної практики такого навчання. Завоювання даної ніші освітнього ринку – це завдання українського суспільства, а не окремих ВНЗ. Якщо це завдання не вирішити, українські студенти будуть дистанційно навчатися в університетах, які знаходяться за кордоном.

Однак електронні технології навчання як засіб підвищення якості навчання традиційних форм освіти вже можуть дати реальний ефект. В СУЕМ використовуються електронні форми змісту предметів для традиційного студента та вирішується проблема забезпечення підручниками і методичними посібниками, спілкування викладача зі студентом, підвищується рівень мотивації учасників навчального процесу застосуванням „дружніх” та адаптивних щодо користувача комп’ютерних технологій.

Держава повинна взяти на себе вирішення проблеми доступу до змісту освіти, а саме: забезпечити доступ до електронних бібліотек українських і закордонних інформаційних сховищ. Це зменшить витрати ВНЗ на введення фрагментів підручників в пам’ять ЕОМ і забезпечить недоторканість прав авторів. Подальші дослідження слід спрямувати на розробку інтелектуального програмного забезпечення СДО з метою полегшити зусилля професорсько-викладацького складу ВНЗ із впровадження і реалізації технологій „електронного навчання”. Такі програмні засоби дозволять зменшити витрати і зробити економічно доцільним впровадження високих технологій в освіті.

SUMMARY

The problems of development and introduction of organizational, methodical, program tools are examined in the article „electronic” study at the university economic type. Authors design activity of participants of educational process as activity of intellectual program agents. Experience of introduction of the controlled from distance learning in the East Europe university of economy and management is lighted (Chercasy).

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Довгялло А.М., Колос В.В., Кудрявцева С.П. Технология проектирования и разработки гибких дистанционных обучающих курсов на основе телематики // УСиМ. – 1999. – № 1.
2. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний та зарубіжний досвід.- К.: КНЕУ, 2001. – 208 с.



3. ТОВАЖНЯНСКИЙ Л.Л., КРАВЕЦ В.А., КУХАРЕНКО В.Н. Информационное пространство Украины для непрерывного образования // УСиМ. – 2002. – № 3/4. – С. 35-40.
4. Гриценко В.И., Кудрявцева С.П. Приоритетные направления развития дистанционного обучения // УСиМ. – 2002. – № 3/4. – С. 5-12.
5. Кухаренко В.М., Рибалко О.В., Сиротенко Н.Г. Дистанційне навчання: Умови застосування. Дистанційний курс: Навч. посібник. – Харків: НТУ ХПІ: Торгсінг, 2001. – 320 с.
6. Антонова Т., Харитонов А. Мультимедийный учебник. Поиск жанра // Компьютер Пресс. – 1998. – № 9. – С. 111-115.
7. Розробка інтегрованого середовища для комп'ютерного моделювання складних неоднорідних систем (шифр. “Динамо”): Звіт про науково-дослідну роботу (заключний) / ІПМЕ НАН України; держ. обліковий номер 0201UO17522; Інв. №019717522. – К., 2000. – 140 с.
8. Когнитивное управление в интеллектуальных обучающих системах / Верлань А.Ф., Ус М.Ф., Пискун А.В., Федорчук В.А. – Черкассы: РИО ЧИУ, 2002. – 104 с.
9. Атанов Г.А., Пустынникова И.Н. Обучение и искусственный интеллект, или Основы современной дидактики высшей школы. – Донецк: Изд-во ДОУ, 2002. – 504 с.
10. Ус М.Ф. Ус Г.О. Модель діалогу для взаємодії користувача з системою підтримки прийняття рішення // Вісник Черкаського інженерно-технологічного ін-ту. – Черкаси, 2001. – № 3. – С. 111-115.

Надійшла до редакції 20 вересня 2007 р.



ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ

УДК 002.5:378

Ус М.Ф., канд. техн. наук, доц.

Аблязова О.М., аспірант

Костьян Н.Л., викладач

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

МАРКЕТИНГОВІ МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕВАГ СПОЖИВАЧІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

В статті розглянуто методи адаптації моделі “інтелектуального тьютора” шляхом застосування маркетингового аналізу з метою використання результатів цих досліджень для оптимізації показників електронного навчання.

***Ключові слова:** адаптація, маркетинговий аналіз, інтелектуальні тьютори, інтелектуальна підтримка, інтелектуальні репетитори, сегментний аналіз, товарна і асортиментна політика, SWOT-аналіз.*

ВСТУП

Розвиток інформаційних технологій та необхідність підтримки конкурентоспроможності ВНЗ сприяли виникненню нової форми навчання – дистанційної освіти. Подальший розвиток засобів дистанційного навчання можуть забезпечити адаптація форм представлення навчального матеріалу до властивостей і характеристик слухача (студента). Для створення моделі представлення знань використовуються засоби контролю знань (тестування) об'єкта навчання.

Інтелектуальні системи навчання поділяються на три класи: інтелектуальні тьюторські системи, навчальні середовища з інтелектуальною підтримкою і інтелектуальні репетитори [2]. Адаптація форми, в якій передаються знання залежно від індивідуальних особливостей слухача, впливає на результати навчання. В [2] представлені основні складові модуля слухача і модуля тьютора в інтелектуальній системі навчання. В модулі тьютора знаходяться дані про когнітивну модель користувача, віднесені до чотирьох когнітивних



типів. Як правило, для побудови моделі використовують процедури тестування [10]. В дослідженнях останнього часу ще мало приділяється уваги іншим способам вияву когнітивних характеристик людини, які впливають на сприйняття навчальної інформації.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Автори пропонують для визначення переваг слухачів навчальних курсів щодо їх стилів навчатися, використати маркетингові методи дослідження навчальних матеріалів як товару. Буде запропонований спосіб визначення частки складових кожного когнітивного типу в моделі користувача.

Адаптація тьютора на основі характеристик користувача системи “електронного” навчання може бути здійснена шляхом зміни структури системи, її входу або виходу. Тобто, один з методів - адаптація учбового матеріалу. Для перетворення інформації з одного представлення в інше в статті пропонується використати аспекти теорії Хомського [8], які містять концепцію глибинних структур представлення інформації людиною.

Метою роботи є застосування методик маркетингових досліджень для виявлення переваг слухачів щодо форми представлення навчальної інформації.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Маркетинг – вид людської діяльності, направленої на задоволення потреб за допомогою обміну.

У нашому випадку індивід відчуває потребу в нових знаннях, вивчаючи дисципліни програми навчання. Можна провести аналогію між запропонованими дисциплінами і асортиментом товарів, оскільки до товару можна віднести все, що може задовольнити потребу. Із збільшенням кількості пропонованих об'єктів навчання у індивіда виникає інтерес, бажання отримати нову інформацію. В роботі [6] показано роль інформаційних потреб в навчальній діяльності. Формується запит – потреба, підкріплена купівельною здатністю. Купівельна здатність залежить від рівня доходу і накопиченого капіталу. Якщо провести аналогію між ринком товарів і учбовим процесом, покупцями і студентами, продавцями і викладачами, то можна сказати, що в обмін за придбані знання студент “розплачується” результатами контрольних завдань і тестів. По суті, відбувається комерційний обмін цінностями. Процес отримання найбільшого прибутку аналогічний намаганням отримати найвищу оцінку успішності навчання. Тобто можна вважати, що рівень доходів



студентів – його рейтинг, а накопичений капітал – оцінка знань, одержаних раніше. Якщо оцінити знання, отримані студентом в рамках даного навчального процесу, і знання, якими він володів до цього, можна запропонувати тільки ті розділи дисциплін, які студент може освоїти на підставі своїх знань, тобто підкріплених його “купівельною” здатністю.

Запити – показник недостатньо надійний. Людям набридають речі, які зараз в ходу, і вони шукають різноманітності заради різноманітності. Зміна вибору може виявитися результатом зміни рівня доходу. Так, наприклад, якщо студент одержує хороші рейтинги, він може розширити перелік дисциплін або форми їх сприйняття. І, навпаки, можливе звуження цього переліку або перехід на загальні і легші для сприйняття теми і форми подачі інформації, якщо в процесі навчання відбулася перерва і (або) контрольний рейтинг був одержаний незадовільний.

Не всі товари бажані в однаковій мірі. Однією із задач маркетингу є відшукати споживачів, виявити їх потреби, створити товар, який відповідатиме їх потребам і матиме доступну ціну. Іншими словами, необхідно розбити суб'єкти навчання на типи, виявити коло дисциплін, перелік тем і форми подачі інформації, проаналізувавши рейтинги. Для цього ми скористалися вже відомими методами маркетингових досліджень для вирішення поставленої задачі.

В інтелектуальних навчальних системах до складу архітектури персоналізованого тьютора входить блок адаптації, функцією якого є вибір відповідного когнітивному типу сценарію навчання [2]. Такий поділ на типи накладає обмеження:

- когнітивний профіль слухача співпадає з одним з чотирьох когнітивних типів;

- не враховується погрішність визначення когнітивного профілю, яка характеризувала б відхилення фактичної когнітивної моделі слухача від привласненого йому одного з полярних когнітивних типів;

- лише при значній зміні фактичного когнітивного профілю користувача буде побудована нова модель слухача і в блок адаптації буде переданий один з полярних когнітивних типів.

В результаті проведених досліджень нами пропонується ввести в блок адаптації моделі тьютора новий блок, який дозволив би зняти вище вказані обмеження. Ця задача вирішується за допомогою блоку “експерта – маркетолога” в моделі адаптивного тьютора, функцією якого є побудова інтегрованої неполярної когнітивної моделі користувача на основі маркетингових технологій.

Для цих цілей були відібрані наступні маркетингові методи:

- сегментний аналіз;
- SWOT-аналіз (аналіз конкурентоспроможності);



- PORTFOLIO-аналіз;
- GAP-аналіз;
- матриця Анзоффа.

Ці методи застосовують послідовно, оскільки одержані результати аналізу використовуються як вихідні дані розрахунків для наступного маркетингового методу. Наприклад, не можна проводити portfolio-аналіз, не отримавши значення темпів зростання товару і його відносної частки ринку за допомогою двох інших методів.

На ринку інформаційних систем існує велика кількість маркетингових програм (у тому числі і вітчизняних), що підтримують дані методи. Це дозволило застосовувати дані програми на початкових етапах практичного використання методики аналізу знань як товару.

Сегментний аналіз допоможе виявити основних учасників навчального процесу, канали, через які знання можуть бути передані слухачеві, основні форми представлення даних. Розгляд характеристик цілих сегментів, а не окремо взятих користувачів, дасть можливість значно скоротити час і витрати на підготовку навчального матеріалу дисциплін.

SWOT-аналіз дозволяє виявляти сильні і слабкі сторони кожної з форм представлення знань. Результатом аналізу конкуренції є розбиття дисциплін на формальні розділи з рекомендаціями для представлення знань в кожному розділі.

Після проведення portfolio-аналізу слухачеві можуть бути запропоновані стратегії розвитку дисциплін: збільшення, або навпаки, скорочення варіантів представлення окремих розділів дисциплін в базі знань.

Використання на наступному етапі GAP-аналізу дає можливість спрогнозувати результати навчання.

Сегментація ринку і позиціонування товару. Ринок складається з покупців, а покупці відрізняються один від одного властивостями. Різними можуть бути потреби, ресурси, місцезнаходження, відносини і звички. Будь-яку з цих змінних можна використовувати як основу для сегментації ринку. Адаптація зміною форми подачі знань для конкретного студента трудомісткий і поглинаючий багато часу процес. Доцільно виявити категорії споживачів знань, відмінних своїми вимогами до подачі інформації.

Єдиного методу сегментації ринку не існує. Учасникам учбового процесу необхідно випробувати варіанти сегментації на основі різних змінних, однієї або декількох відразу, щоб визначити найефективніший підхід до учбового процесу.

Споживачі – слухачі, які вже мають вищу освіту, мають і запас різносторонніх знань, вони наполегливі і працелюбні, мають виражені переваги до змісту навчання. Таким людям можна запропонувати чергувати різні дисципліни із запропонованого списку або продовжити



вивчення тієї ж самої дисципліни, замінивши тільки форму подачі інформації. Сегментацію ринку можна проводити за географічним (регіон, місто, щільність населення), соціальним (суспільний клас, спосіб життя, тип особи), поведінковим (причина навчання, шукані вигоди, статус студента, інтенсивність навчання, постійність, здібність до сприйняття матеріалу, відношення до тематики курсу) і демографічним принципом (рід занять, освіта, національність і т.д.).

Товарна і асортиментна політика. Планування асортименту - одна з функцій маркетингу, роль якої зростає із загостренням конкурентної боротьби. Товарний асортимент включає весь перелік тим і дисциплін, які пропонуються в рамках даного учбового процесу. Товарний асортимент характеризується “в ширину” за кількістю пропонованих дисциплін, глибиною за кількістю тем, охоплених кожною дисципліною і співвідношенням асортиментних груп дисциплін щодо цілей навчання, інтервалу рейтингових оцінок і каналів, через які ведеться навчання.

Ми розглядаємо набір дисциплін як товарний асортимент, не враховуючи обмеження стандартів освіти. Адже нормативні документи українського міністерства освіти суперечать ринковому характеру сучасних систем освіти. Навчальний план спеціальності (тобто програма навчання в термінах англо-європейських систем освіти) в українській вищій освіті має приблизно 70 дисциплін, з яких студент може обрати 3-4, решту необхідно вивчати обов’язково. Наш підхід відповідає базовій концепції неокласичної економічної теорії, а саме – вільного вибору споживача на ринку послуг [7]. Мається на увазі, що студент може обирати навчальні предмети і будувати власну програму навчання (з урахуванням обмежень та політики кредитної системи навчання). Зауважимо, що в Києво-Могилянській академії (КМА) така система успішно діє більше 10-ти років. Таким чином, відповідність нашого підходу світовій практиці свідчить про його об’єктивність.

Portfolio-аналіз. Розглянемо теорію альтернативного використання капіталу організаціями, яка була розроблена Брюсом Хендерсоном, науковим співробітником консультативної фірми Boston Consulting Group.

Аналогом ринкової конкуренції може виступати можливість представлення подачі студенту однієї і тієї ж інформації в різних видах. Форми подачі інформації в даній ситуації виступають конкурентами. Маркетингова стратегія буде заснована на формуванні збалансованого набору дисциплін, втілених у формі, яка забезпечить максимальну рейтингову оцінку.

Практичне використання теорії засновано на простих матрицях, які наочно ілюструють позицію в учбовому процесі кожної з дисциплін по конкурентних типах представлення інформації.



Нехай в один і той же час представлені в одній з конкуруючих форм теми А, В і С, які знаходяться на різних стадіях життєвого циклу.

Якщо метою навчального процесу в перебігу тривалого часу є отримання високої оцінки знань, положення тем дисциплін повинне бути приблизно таким: стадія використання даного виду представлення знань, які дає дисципліна В, починається тоді, коли має місце спад рейтингових оцінок по дисципліні А і стадія даного представлення знань по дисципліні С - коли відбувається спад рейтингу дисципліни В і т.д. Дисципліна, яка зменшує свою частку учбового процесу в даній матриці, збільшує її в одній з матриць конкурентів.

Ідея "портфеля дисциплін" полягає в тому, щоб забезпечити досягнення цілей учбового процесу, пов'язаних з підвищенням рейтингів.

"Бостонська матриця" класифікує дисципліни, пропонувані для навчання, відповідно до того, які рейтингові оцінки одержані в результаті тестування знань і які вимагають трансформації матеріалу в нову форму. При цьому наведені показники розглядаються відповідно до частки дисципліни в навчальному процесі і темпів розширення ринку. Частка дисципліни в навчальному процесі вказується в матриці як відносна величина: у вигляді частки даної форми представлення інформації по відношенню до частки основного конкурента. Так, наприклад, якщо частка даного представлення і основного конкурента складають по 20%, то це співвідношення буде 1:1 (по горизонтальній осі матриці), а якщо досліджуваного представлення даних - 20%, а конкурентного - 10%, то 2:1. Домінанта частки навчального процесу - відношення частки навчального процесу, що доводиться на дисципліну, матеріал якої представлений в даному вигляді, до частки ринку, що доводиться на цю ж дисципліну, представлену в конкуруючому, альтернативному вигляді. На горизонтальній осі матриці крайнє ліве і крайнє праве значення цього показника відображають положення, при якому частка навчального процесу дисципліни відповідно в 10 разів перевищує частку в навчальному процесі дисципліни, представленої у вигляді основного конкурента і складає 1/10 частину від неї. По вертикальній осі відкладаються темпи зростання місткості навчального процесу. Якщо зростання перевищує 10%, він вважається високим, якщо менше 10% - низьким.

Розгляд характеристик дисциплін, що знаходяться в різних квадрантах матриці, прояснює суть аналізу портфеля дисциплін. Управління навчальним процесом повинне забезпечити використання знань, одержаних в квадранті "Дійні корови", на вивчення дисциплін, що опинилися в квадранті "Зірка" і "Важка дитина" (рис. 1).

За час життєвого циклу дисципліни можуть переміщуватися з

одного квадранта Бостонської матриці в іншій. Ідеальний напрям такого переміщення дисциплін представлений на рис. 2.

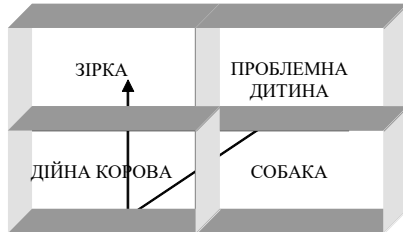


Рис. 1. Оптиміальне направлення наявних знань

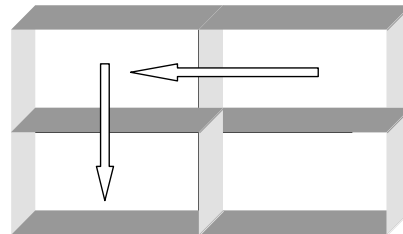


Рис. 2. Напрямок переміщення дисциплін

Планування асортименту дисциплін. Перший етап має на меті з'ясувати справжній “стан асортименту” дисциплін і можливості в області використання внутрішніх ресурсів первинної подачі інформації для поліпшення структури асортименту.

Другий етап припускає організацію планування і створення нових дисциплін або дисциплін, в які раніше матеріал був поданий в іншій формі.

Третій етап. “Припинення виробництва товарів”. Болючим є процес по видаленню з навчального процесу застарілих дисциплін або дисциплін, які надалі викладатимуться за допомогою інших методів. Цей процес необхідний, оскільки “невдахи” можуть гальмувати процес розвитку навчального процесу в цілому і віднімати багато часу і ресурсів як у студента, так і у викладача, які ніколи не окупляться, оскільки не дадуть високих рейтингових оцінок.

SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – це аналіз на основі матриці SWOT, який слід проводити в два етапи.

Перший етап матриці SWOT – розподіл даних аудиту у відповідні розділи: сильні і слабкі сторони, можливості і загрози.

До сильних сторін відносяться внутрішні чинники, наприклад рівень і якість підготовки дисципліни, високі рейтингові оцінки, які студент одержує після вивчення запропонованого матеріалу. Ці чинники вважаються сильними сторонами, оскільки дають певні переваги в конкурентній боротьбі.

До слабких сторін відносять внутрішні чинники, наприклад малі обсяги матеріалу в порівнянні з іншими конкурентами. По суті, це можуть бути чинники, які важливі для студентів, але по яких дана форма представлення інформації конкурентно слабка.

Можливості (сприятливі) виходять із зовнішнього середовища, такі, як зміна смаків і потреб студентів.

До загроз також відносяться зовнішні чинники. Ці чинники можуть негативно позначатися на навчальному процесі.

Наступний етап полягає в практичному використанні



структурованих даних. Оцінка параметрів на другій стадії аналізу дозволяє виділити ті області, де необхідні певні активні дії.

Подальшим і більш продуктивним кроком буде проведення SWOT-аналізу в “координатах” маркетингових категорій: товар, ціна, місце, просування.

Розглянемо модель управління системи навчання з адаптацією до переваг слухача (рис. 3), в якій передбачена побудова моделі слухача для всіх чотирьох когнітивних типів.

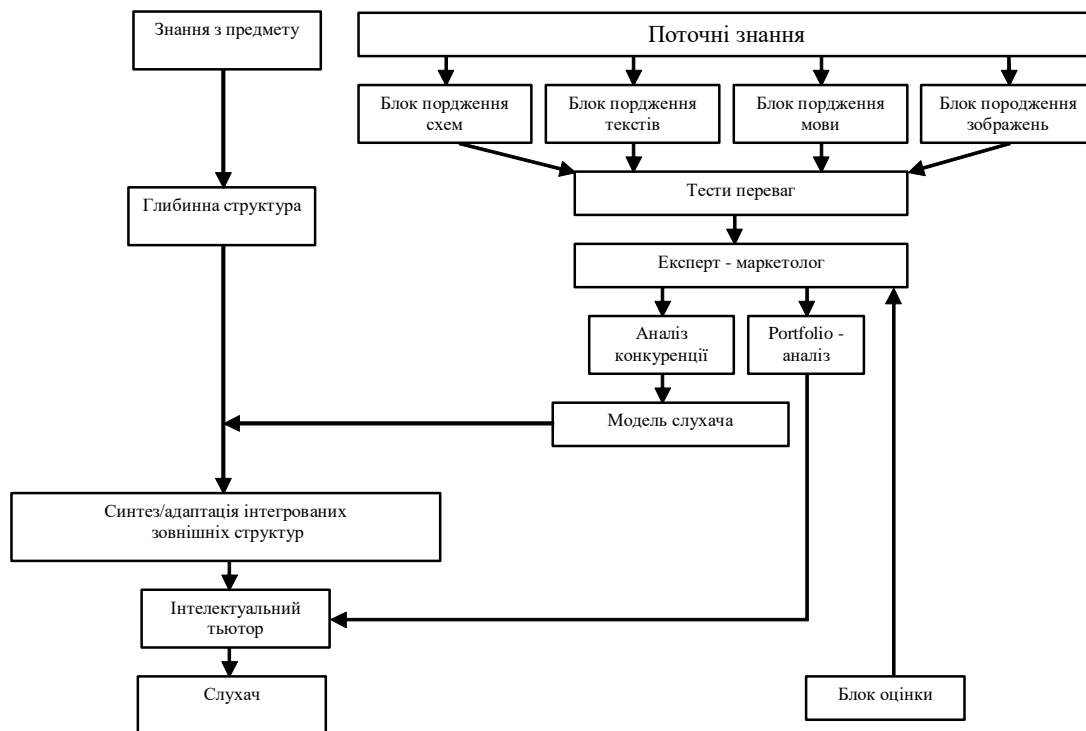


Рис. 3. Схема адаптивного управління навчанням

ВИСНОВКИ

В статті розглянуто методи маркетингових досліджень освітніх послуг і знань як товару з метою використання результатів цих досліджень в управлінні автоматизованими системами навчання - так званими “інтелектуальними тьюторами”, у тому числі методи аналізу сегментів ринку, а також SWOT-аналіз (аналіз конкурентоспроможності), PORTFOLIO-аналіз, GAP-аналіз та матрицю Анзоффа.

Подальші дослідження будуть спрямовані на збір результатів про властивості наповнення навчальних предметів як товару з використанням методів, визначених в даній роботі. З цією метою слід провести експерименти в навчальних групах студентів. Необхідно



також розробити алгоритми для реалізації граматик породження таких форм змісту предмету, який буде відповідати когнітивним перевагам слухачів.

SUMMARY

In the article the methods of adaptation of model of “ Intellectual tutor” are considered by application of marketing analysis with the purpose of the use of results of these researches for optimization of indexes of e-Learning

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. *Завгородняя А.В., Ямпольская Д. О.* Маркетинговое планирование. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с.
2. Когнитивное управление в интеллектуальных обучающих системах / *Верлань А.Ф., Ус М.Ф., Пискун А.В., Федорчук В.А.* - Черкассы: РИО Черкасского ин-та управления, 2002. - 104 с.
3. *Оболенська Т.Є.* Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний та зарубіжний досвід. – К.: КНЕУ, 2001. – 208 с.
4. *Рач В.А., Верейна Л.В., Могильний Г.А.* Візуалізація інформації: психологічні та організаційні аспекти. – Луганськ: Вид-во Східноукр. нац. ун-ту, 2000. – 160 с.
5. *Солсо Р.Л.* Когнитивная психология: Пер. с англ. – М.: Тривола, 1996. – 600 с.: ил.
6. *Ус М. Ф.* Модели поведения тьютора для интеллектуальных обучающих систем и их программная реализация // Электронное моделирование. – 2001. – № 4, т. 23. – С. 93-102.
7. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ООО "Издательство АСТ". – 730 с.
8. *Хомский Н.* Аспекты теории синтаксиса. – М.: МГУ, 1972. – 340 с.
9. *Хомский Н., Миллер Дж.* Введение в формальный анализ естественных языков: Пер. с англ. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 64 с.
10. *Riding R., Rayner S.* Cognitive styles and learning strategies. Understanding style differences in learning and behaviour. – London: David Fulton Publishers, 1999. – 217 p.

Надійшла до редакції 7 листопада 2007 р.



УДК 663.2:658.8(477)

*Дьячук І.В., ст. викладач
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОСУВАННІ ТОВАРІВ

В роботі проведено дослідження щодо сучасних технологій в просуванні товарів; висвітлено тенденції та напрямки розвитку ринку стимулювання збуту товарів в Україні; зроблено вибірковий аналіз розвитку промо-агенцій; визначено наступні шляхи наукових досліджень в галузі просування товарів на українському ринку.

***Ключові слова:** промо-агенція, адаптація, технологія, ATL-маркетинг, BTL-маркетинг, TTL-маркетинг, просування, мерчандайзер, спонсори, консалтингова фірма, Event-маркетинг, інфляція, директ-маркетинг, реклама.*

ВСТУП

Останнім часом відбулося істотне зрушення в маркетинговій філософії стосовно створення більш ефективних технологій просування товарів.

Сучасний ринок швидко адаптується до змін у технологіях, а також до інформації, що є в наявності, і завищених потреб споживачів. Традиційна реклама, цілком і повністю орієнтована на брендінг, вже не створює переважного впливу на поведінку споживачів, тому що сучасний споживач потребує діалогу з виробником. В цьому випадку найефективнішим засобом дії на кінцевого споживача є комплекс заходів щодо просування: прямий маркетинг, промоушн, мерчандайзинг тощо.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Питанням, що пов'язані з розробкою нових технологій просування сьогодні приділяють увагу наступні західні автори: Д. Камминз, К. Браун, А. Дейян, А. і Л. Троадек та ін. А також російські вчені А. Панкрухін та українські Г.Г. Почепцов, Є.В. Ромат та інші.

Метою даного дослідження є дослідити тенденції розвитку сучасних технологій просування товарів, в тому числі ATL, BTL, методи прямого (директ) маркетингу.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сьогодні перед виробником постає проблема пошуку засобів комунікації, які дозволяють більш ефективно збувати виробнику продукцію в умовах жорсткої конкуренції. У назвах стратегій ATL (“вище лінії”) і BTL (“нижче лінії”), так звана образна “лінія” просто розділяє дві маркетингові філософії. Отже, якщо перша аббревіатура є зрозумілим поняттям, то терміну BTL ще необхідно надати українське тлумачення. Хоча на Заході існує тенденція на рекламному ринку, де термін *promotion* активно витісняє термін BTL, існує необхідність ретельно дослідити ці два поняття [3].

Проведений аналіз ефективності сучасних інструментів просування показав наступне:

1) ATL-маркетинг, який реалізується завдяки використанню основних засобів в ЗМІ: телебачення, радіо, рекламні брошури, а також зовнішня реклама і “жовті” сторінки, передбачає виокремлення визначеного обсягу коштів, у відповідності до існуючих на ринку цін.

2) BTL-маркетинг, який реалізується через використання баз даних, поштової розсилки (електронної і звичайної), методи інтерактивного і стимулюючого маркетингу, характеризується тим, що сплачується даний вид витрат виходячи із відсотку від загального бюджету, який виокремлюється на здійснення маркетингових комунікацій.

3) TTL-маркетинг (through-the-line – “крізь риску”, а саме комплекс маркетингових комунікацій, який поєднує прийоми прямої та непрямой реклами) [4].

Просування – комплекс дій та засобів, за допомогою яких організація передає на ринок інформацію про продукт, формує потреби споживачів, викликає та формує попит, а також знижує його цінову гнучкість [1]: проведення промо-акцій в місцях продажу, роздача безкоштовних зразків, конкурси, розиграші, мотиваційні програми для учасників торговельної мережі (trade marketing – торговельний маркетинг), мерчандайзинг, event-маркетинг (маркетинг подій), PR, Product Placement, спонсорство.

Як показують результати досліджень, проведених американськими консалтинговими фірмами (Direct Marketing Association, Jupiter Research, Universal McCann, Winterberry Group) у період з 2003 р. по 2007 р. фінансова частка ATL-маркетингу буде зростати щорічно, у середньому 5,5% на рік, у той час як витрати на BTL-маркетинг зростуть на 7,8% (рис. 1) [6].

За прогнозними даним очікується щорічний приріст маркетингових витрат на 6,9% практично по кожному з рекламних каналів “BTL”. Їх робота заснована на методах інтерактивного

маркетингу, що включають у себе пошукову рекламу, графічну онлайн-рекламу, а також рекламні блоки в поштових розсилках. Даний приріст розрахований для всієї індустрії США на період з 2003 р. по 2007 р. [7].

На російському ринку просування товарів також спостерігаються тенденції поступового збільшення витрат на непряму рекламу.

На діаграмі (рис. 2) показано фінансову частку різних напрямлень діяльності російських агенцій [5].

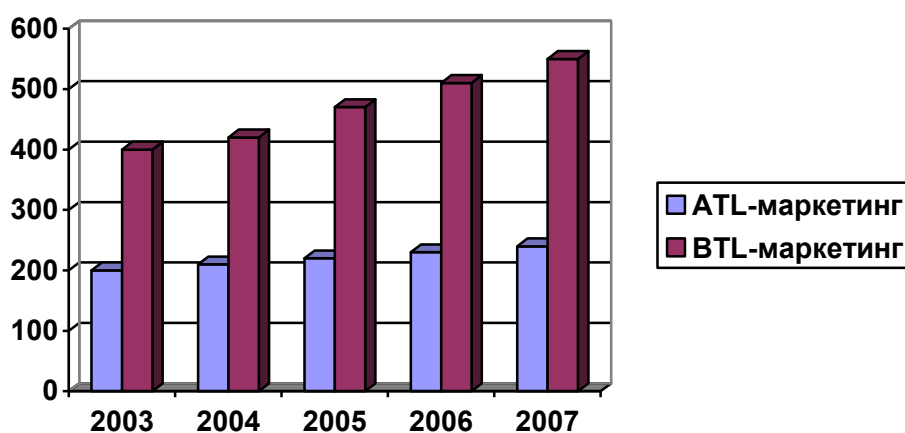


Рис. 1. Прогнозована фінансова частка ATL-маркетингу та BTL-маркетингу в період з 2003 р. до 2007 р. (світові тенденції)

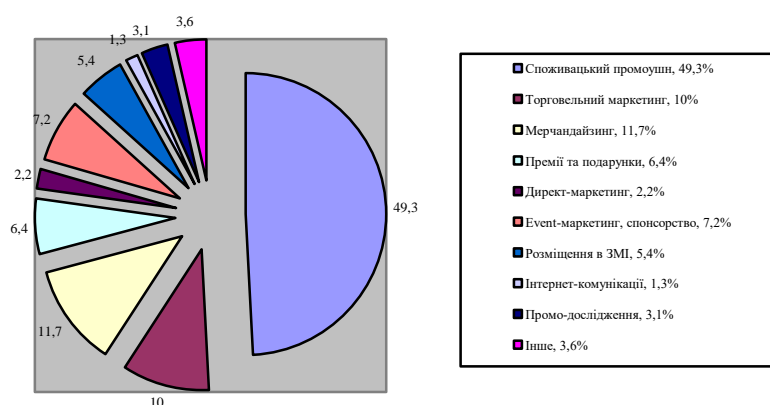


Рис. 2. Фінансова частка різних видів промо-діяльності на російському ринку

Промо-акції в місцях продажу (дегустації, семплінги, розиграші, конкурси, подарунки за покупку) як і раніше залишаються самими популярними (49,3%). Інакше кажучи, акції із просування



використовуються для того, щоб мотивувати споживача на здійснення пробної покупки або для збільшення обсягу продажу в конкретних торговельних точках або на визначених ринках збуту.

Дві наступних домінуючих позиції на російському ринку – це акції для торговельної мережі та мерчандайзинг (в сумі близько 22%). Слід відмітити, що западні агенції такого роду послуги, як правило, не надають. Єдине, чим вони займаються, – це розробка POS-матеріалів та ідей мотиваційних програм для торговельної мережі [8].

Event-маркетинг і спонсорство на діаграмі поєднані в один сегмент (7,2%). Це пов'язано з тим, що лідерами по спонсорським проектам можливо назвати дві-три ведучих російських агенції. Їх відрізняють наступні чинники: простота, ефективність, яскравість. Ціна контакту при таких комунікаціях завжди буде низькою за рахунок великої кількості глядачів та учасників, а на запитання для визначення рівня знань торговельної марки і після події клієнти, як правило, гроші не витрачають [2].

І ще один напрямок ринку просування продукції, котрий розвивається в національному масштабі у відповідності до західних тенденцій, - це акції “подарунок за покупку” (6,4%). В Росії, на відміну від Заходу, не розповсюджена практика використання грошових купонів, але все більш популярними стають моментальні виграші (“Придбай, відкрий та виграй!”) або конкурс. Подібні проекти, здійснюються в національному масштабі та обов'язково підтримуються телевізійною рекламою, яка фінансується з невідомого бюджету клієнта. Ціна контакту при цьому являється доволі низькою, а кількість відгуків (ефективність) залежить від ідеї акції, кількості прізів та їх привабливості для цільової аудиторії.

Український ринок характеризується тим, що непряма реклама не відстає від західного чи російського ринків. Він має стрімке зростання, обсяги замовлень та вимоги до виконання проектів дуже високі [11]. Як показують проведені дослідження український рекламний ринок в 2006 р. перевищить 1 млрд. дол. і складе біля 1 млрд. 26 млн. дол. Очікувана інфляція на телебаченні за різними оцінками може сягнути 40-50%, так як агенції з продажу будуть намагатись за рахунок підвищення цін зменшувати ризик перенаповнення ефіру [11]. В табл. 1 відображені прогнозні дані щодо розподілення фінансових часток рекламного ринку України за два останні роки.

Якщо порівняти показники обсягів рекламного ринку, які прогнозуються на 2006 рік з показниками минулих років, то можливо відмітити наступні тенденції, які відображені в табл. 2 [10].



Таблиця 1

**Прогнозована фінансова частка ATL-маркетингу та
VTL-маркетингу на українському ринку на 2006 р.**

	Прогнозовані дані на 2006 р., млн. дол.	Зміни щодо показників 2005 р., %
Телевізійна реклама	310	34%
<i>Національне ТБ</i>	290	35%
<i>Регіональне ТБ</i>	20	18%
Зовнішня реклама	150	29%
Преса	140	31%
<i>Газети</i>	54	28%
<i>Журнали</i>	86	32%
Радіо	25	25%
Кінотеатри	7	40%
Інтернет	3	40%
Разом МЕДІА	635	32%
Немедійні маркетингові комунікації, включаючи акції, заходи, спонсорство, всього	290	33%
В тому числі:		
<i>Промо-акції (включаючи призовий фонд)</i>	60	50%
<i>Спонсорство (спортивні, культурні заходи, включаючи продакт плейсмент)</i>	130	30%
<i>Маркетинг подій</i>	40	48%
<i>Інші маркетингові комунікації</i>	5	25%
<i>PR-супровід</i>	14	17%
<i>PR в ЗМІ</i>	41	17%
Рекламне виробництво (відео, аудіо, рекламна поліграфія, постери для зовнішньої реклами)	57	15%
Разом НЕ-МЕДІА	347	30%
Агентські комісії та гонорари	44	21%
Разом рекламний ринок	1026	30%

Аналізуючи вищенаведені дані слід відмітити у рекламному виробництві наступні тенденції:

1) Фінансова частка немедійних заходів у 2004р. зросла на 40% на відміну від медійних, частка яких склала лише 33%;

2) У 2005 році спостерігалась наступна тенденція: 36% - немедійні заходи, 39% - медіа;

3) Прогнозні дані на 2006 рік планують такі зміни щодо показників минулого року: 29% - немедійні заходи, 32% - медіа [9].



Таблиця 2

Аналіз обсягів рекламного ринку

	Обсяг 2004 р., млн. дол.	Зміни щодо показників 2003 р., %	Обсяг 2005 р., млн. дол.	Зміни щодо показників 2004 р., %	Обсяг 2006 р., млн. дол.	Зміни щодо показників 2005 р., %
Телевізійна реклама	165	27%	232	40%	310	34%
Зовнішня реклама	86	43%	116	35%	150	29%
Реклама в пресі	81	35%	107	32%	140	31%
Радіо	13	44%	20	25%	25	25%
Кінотеатри	2,5		5	100%	7	40%
Інтернет	1,5	50%	2	33%	3	40%
Разом МЕДІА	347	33%	482	39%	635	32%
Разом не медіа плюс агентсь- ка комісія і гонорари	224	40%	304	36%	391	29%
Разом реклам- ний ринок	571	36%	786	38%	1026	30%

ВИСНОВКИ

1. Спостерігається повільне збільшення фінансової частки промоційних заходів. В цьому році очікується стрімке зростання в галузі директ-маркетингу. Цьому процесу сприяє зацікавленість невеликих рекламодавців в цьому каналі комунікацій, а також покращання баз даних та розвиток комунікаційних технологій.

2. При оцінці немедійної реклами постає проблема обліку такого виду рекламних витрат рекламодавцями, медіа та агенціями. Достатньо складно розділити окремі бюджетні строки, чітко визначивши промоакції, спонсорство або PR-акцію оскільки дані види маркетингових комунікацій, як правило, взаємозалежні.

3. Згідно різноманітним прогнозам протягом наступних років BTL-комунікації будуть стверджувати свої позиції на українському ринку в той час як ATL-комунікації зазнають значної трансформації.

SUMMARY

The work contains researches of the goods promoting in the modern technologies; tendencies and trends of the stimulation development of the sales market of goods in Ukraine; selective analysis of the promo-agencies market was done; the following steps of the scientific researches in the field of goods promoting on the Ukrainian market were determined.



СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дейян А., Анни и Лоик Трорадек. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи: Пер. с франц. / Общ. ред. В.С. Загашвили. – М.: А/О Издательская группа “Прогресс”: “Универс”, 1994. – С. 190.
2. Бернетт Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. – СПб.: 2001. – С. 407.
3. Почепцов Г.Г. Теорія комунікацій. – К.: Співка рекламистів України, 1996.
4. Ромат Е.В. Реклама: Учебник для студентов специальности “Маркетинг”. – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев; Харьков: НВФ “Студцентр”, 2000. – 480 с.: Табл., ил., библиогр.
5. Зеленюк Ю. Российский рынок стимулирования сбыта: тенденции // Реклама и жизнь: теория и практика. - 2004. – № 5-6. – С. 12-24.
6. <http://www.interbiz.ru>;
7. <http://www.btl.ru>;
8. <http://www.4p.ru>;
9. <http://www.sostav.ru>;
10. <http://www.salespromotion.ru>;
11. <http://www.reklamaster.com>

Надійшла до редакції 14 листопада 2007 р.



ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ

УДК 94 (477) „18/19”

*Десятніков І.В., канд. іст. наук
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

РОЗВИТОК СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ПОШИРЕННЯ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ НАПРИКІНЦІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ

Стаття присвячена актуальній проблемі розвитку селянських господарств України в кінці ХІХ – на початку ХХ століття та характеру продажу селянами власної робочої сили. Шляхом аналізу прибутків та видатків середньостатистичного селянського господарства робиться висновок щодо вимушеного заробітчання українського селянства протягом досліджуваного періоду.

Ключові слова: *селянське господарство, робоча сила, наймана праця, земельний фонд, орендовані землі, надільні землі, концентрація землі, землевласник, диференціація селянства, земські збори, прибутковість.*

ВСТУП

На своєму історичному шляху Україна мала періоди переходу до якісно нових принципів функціонування аграрної економіки, в тому числі і таких, що базувалися на ринкових засадах. Саме тому значної актуальності набуває вивчення історичного минулого, тих сторінок вітчизняної історії, що мали спільні з сьогоденням риси. Адже це дає добру можливість не лише використати попередній досвід та напрацювання, але, головне, уникнути помилок, наслідки яких як для селянства, так і для українського суспільства в цілому можуть бути невиправними.

Кінець ХІХ – початок ХХ століття у сільському господарстві України також характеризувався швидким поширенням використання найманої праці. Звичайно, відносини найму-продажу робочої сили у сільському господарстві існували ще задовго до цього періоду, вони мали місце навіть за існування кріпосного права. Проте саме у



досліджуваний період їх розвиток набуває швидкого прискорення. Безумовно, поширення найманої праці у сільському господарстві України досліджуваного періоду зумовлювалося багатьма причинами. Але чи не найвагомішою серед них був стан селянських господарств.

Протягом 1890-1917 рр. тенденції використання найманої праці у сільському господарстві з'ясовували здебільшого економісти-аграрники: А. Ярошко, М.В. Шаховський, Я.Я. Полферов, В.Є. Постніков, Т.І. Осадчий, Л.М. Маресс та інші. Широке обговорення цієї теми було значною мірою викликане увагою науковців до розвитку виробничих сил сільського господарства та соціально-економічного становища селянства, а також активним обговоренням цих проблем на урядовому рівні у зв'язку із загостренням тісно пов'язаного з цим політичного становища. Праці цього періоду цінні перш за все тим, що їх автори були сучасниками досліджуваного періоду та могли залучати власні спостереження процесів, статистичні дані, соціологічні опитування тощо.

Протягом радянського періоду вітчизняної історіографії дослідження теми найманої праці у сільському господарстві України на рубежі XIX і XX століть набуло якісно нового характеру. Він характеризується увагою істориків до питань, пов'язаних з розвитком сільського господарства, еволюцією соціальних відносин на селі, культурно-побутовим умовами життя селянства. Особливо істотно зростає увага дослідників до революційної боротьби селянства протягом періоду, що розглядається. Незважаючи на те, що майже усі праці радянських дослідників просякнуті ідеологічною тенденційністю, вони є вагомим внеском у справу дослідження цієї проблематики. Серед радянських істориків-аграрників насамперед слід відмітити А.В. Шестакова, С.Г. Струмиліна, П.П. Теличука, В.П. Теплицького, А.М. Анфімова, М.Н. Лещенка, А.В. Бондаревського, О.І. Лугову та ін.

Зі здобуттям Україною незалежності до наукового обігу при дослідженні питань вітчизняної аграрної історії вводиться значна джерельна база, що раніше не могла бути використана з огляду на ідеологічні перестороги, для наукових праць стає притаманним неупереджений, об'єктивний аналіз соціально-економічного становища українського селянства, в тому числі і такої її складової частини, як найманих робітників. Особливо, на нашу думку слід відмітити науковий доробок таких вчених, як М.А. Якименко, Н.Р. Темірової, Л.М. Горенко, Ю.П. Присяжнюка та В. Пашука.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою цього дослідження є прослідкувати взаємозв'язок соціально-економічного становища селянства та поширення найманої



праці у сільському господарстві України, що входила до складу Російської імперії, в кінці XIX – на початку XX століття.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання наступних дослідницьких завдань:

- охарактеризувати стан селянського землеволодіння та землекористування;
- проаналізувати забезпечення селянських господарств сільськогосподарським інвентарем та робочою худобою та його зв'язок з розвитком землеробства;
- визначити стан забезпечення продовольством пересічної селянської сім'ї;
- визначити співвідношення податків і витрат побутового характеру та доходами селянських господарств;
- визначити співвідношення трудомісткості селянських господарств та працездатного сільського населення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Соціально-економічні наслідки розвитку сільського господарства України в кінці XIX – на початку XX століття для українського села мали досить неоднорідний характер. З одного боку, підйом порівняно з дореформеним періодом сільськогосподарського виробництва та особливо діяльність земств та державних органів по покращенню медичного обслуговування призвели до значного зростання сільського населення України – з 1891 по 1915 рр. воно зросло з 18712 тис. чол. до 27676 тис., або майже у 1,5 рази. Причому на Україні в даний період майже не спостерігалось процесу урбанізації – за переписом 1897 р. у селі проживало 86,8% населення українських губерній, а станом на 1 січня 1914 р. – 84,8% [1, 96].

З іншого боку, у цей період перехід до ринкових відносин неминуче супроводжувався процесами наростання майнової диференціації селянства. Значний же демографічний ріст ставив перед ним ще й проблему землезабезпеченості.

Земельний фонд України, придатний для сільськогосподарського використання на початку XX століття, становив понад 44 млн. дес. З цих земель у 1905 р. на частку селянського землекористування припадало на Правобережній Україні 49,8%, на Лівобережжі – 68,5% і на Півдні – 58%, а у середньому по Україні – 58,5% землі [2, 39].

У користуванні селян перебували надільні, приватновласницькі, або куплені, та орендовані землі.

У 1905 р. найменш забезпеченими надільною землею були господарства правобережних губерній – в середньому на двір у Подільській губернії припадало 3,3 дес., у Київській – 3,8 та 5,2 – у



Волинській. Порівняно з Правобережжям, на Лівобережжі селяни були забезпечені надільною землею дещо краще. У Полтавській губернії на одне господарство припадало в середньому 4,9 дес. землі, у Чернігівській – 6,3, у Харківській губернії – 7,3 дес. на один двір. Найкращим щодо володіння надільною землею було становище селян Південної України, де у Херсонській губернії в середньому на двір припадало 7,8 дес., у Катеринославській – 9,3 та у Таврійській – 14,7 дес. надільної землі на одне господарство [2, 43-44].

Разом з цим, всередині самого селянства спостерігається диференціація щодо забезпечення надільною землею. Близько 43,4% селянських дворів мали до 5 дес. землі, 39,2% мали до 10 дес. і понад 16% – більше 10 дес. Проте, якщо на Півдні 79% селянських господарств мали більше 5 дес., то на Лівобережжі – 65,3%, а на Правобережжі – лише 43,6%. Причому, якщо на Півдні дрібні господарства – до 5 дес. – склали лише п'яту частину усіх господарств, то у Лісостепу вони становили близько половини [2, 44].

За підрахунками Л.М. Маресса, заснованих на співставленні середньої кількості надільної землі, врожайності зернових на селянських землях та норм харчування середньої селянської сім'ї і необхідного корму господарській худобі, така кількість землі не могла забезпечити продовольчих потреб селян. Пересічно по Україні лише у Таврійській губернії надільні землі забезпечували продовольчі та кормові потреби своїх власників та давали деякі лишки. У Катеринославській та Волинській губерніях у селянських господарств вистачало зерна, як для харчування, так частково і для корму худобі. У решті ж губерній хліба, що збирався з надільних земель, було недостатньо навіть для харчування [3, 18-19].

Якщо ж врахувати факт концентрації земельної власності у руках відносно невеликої групи господарств, то картина забезпечення продовольством з надільних земель виглядатиме ще гірше. У тій же Таврійській губернії селянська сім'я, що жила виключно землеробством і зводила свій баланс без дефіциту при середніх врожаях, повинна була мати 16-18 дес. посівної площі. Господарства, що засівали 1-5 дес. (такі склали 32,5% господарств губернії), при середньому врожаї ні в якому разі не обходилися власним зерном. Господарства, що засівали 5-10 дес. лише покривали свої продовольчі потреби. Становище цієї частини селянства (18,6%) було нестійким, оскільки у більшості випадків вона не могла мати у себе запасів зерна на неврожайний рік. Господарства, що засівали більше 10 дес., мали надлишок зерна – вони склали 48,9% усього числа господарств Таврійської губернії [3, 38].

Аналогічна ситуація спостерігалась й у решті українських губерній. На Правобережній та Лівобережній Україні селянин міг бути



більш-менш самостійним при наявності 8-10 дес. землі. Переважання прибутків над видатками спостерігалось лише у тих господарств, які мали 10-12 дес. землі.

Одним з шляхів поповнення продовольчих запасів для селян були орендування та купівля землі.

На початку ХХ століття селяни українських губерній орендували понад 4,2 млн. дес. землі, що становило 20,9% їх надільного та 14,1% загального землеволодіння [4, 296].

В силу низки факторів – наявності орендного фонду, розвитку товарно-грошових відносин, виробничої спеціалізації районів – кількість орендованої селянами землі у різних районах України значно відрізнялася.

За даними 1905 р., найбільші площі орендували селяни південних губерній – загалом майже 1,5 млн. дес., з яких понад 1,3 млн. припадало на Херсонську губернію. На Лівобережжі у оренді селян перебувало 1,3 млн. дес., причому у Полтавській губернії орендували землі більше, ніж у південних Катеринославській та Таврійській губерніях. На Правобережжі ж площа орендованих селянами землі була порівняно малою – лише 414 тис. дес. [4, 256].

Існували три форми оренди землі – за відробітки, частину врожаю та за гроші. Відробіткова оренда була найбільш поширена у районах гострого малоземелля. Як правило, за орендовану десятину землі селянин зобов'язувався повністю обробити 3 дес. орендодавця, причому до закінчення робіт на землі землевласника йому заборонялося збирати врожай на орендованій ділянці. За невиконання останньої умови землевласники накладали штрафи або ж встановлювали на власний розсуд обсяг додаткових відробіток. Відробіткова оренда часто поєднувалася з натуральною, коли крім відробіток селянин зобов'язувався віддати половину чи навіть дві третини зібраного врожаю.

Слід зазначити, що для певної частини селянства відробіткова та натуральна оренда була вигідною, оскільки у цьому випадку в разі неврожаю орендар втрачав лише свою працю, а в разі грошової форми – ще й гроші, заплачені за орендовану ділянку.

В цілому ж по Україні панівною була грошова форма оренди. Так, у 1901 р. питома вага грошової оренди на Правобережній Україні складала 96,5, на Півдні – 94,9, на Лівобережжі – 70,7% усіх зареєстрованих випадків. Виключення складала Чернігівська губернія, де переважала здольщина, а грошова оренда складала лише 22,6 % [5, 58].

При цьому слід підкреслити, що орендні ціни на землю постійно зростали. Протягом 1881-1901 рр. в середньому по Україні орендні ціни на землю зросли майже вдвічі, а протягом наступних 11 років – ще на 70%. Найвищі темпи їх зростання спостерігалися на Півдні, що очевидно пояснюється підвищеним попитом на землю з огляду на



значний розвиток у цьому районі товарного зернового виробництва. Аналогічна ситуація склалася і у Київській та Подільській губерніях, які були районами цукрового виробництва. На Лівобережжі ж, в силу втягнення цього району в цей період до ринкових відносин та процесів вирівнювання рівня економічного розвитку географічних районів України, спостерігалися найвищі темпи росту земельних орендних цін протягом 1901-1912 рр. [5, 6].

Поряд з цим, землевласники, дбаючи про свої прибутки, намагалися здавати свою землю великими ділянками. Це призводило до поширення суборенди, коли велика ділянка землі, що орендувалася „оптом”, здавалася дрібними частками суборендарям. При цьому орендна плата перевищувала плату при прямій оренді у 2-3 рази.

Зазначимо, що при довгостроковій оренді плата була дещо меншою. Так, на Півдні України на 1905 р. при оренді на 1 рік ціна 1 дес. становила 7-7,8 крб., на 3 роки – 5,4-6,4 крб., понад 3 роки – 6,5-6,7 крб. [6, 54]. Проте, не маючи достатньо коштів, основна маса селян мусила орендувати землю порічно [5, 58].

Слід також зазначити, що з огляду на високі орендні ціни нижчі посівні групи часто більше здавали свою землю в оренду, ніж її орендували. Наприклад, у Мелітопольському повіті у 1912 р. серед селянських господарств перевага оренди над здачею землі переважала лише серед господарств з посівом понад 5 дес. У групі ж господарств з посівом до 5 дес. відсоток господарств, що здавали землю, у 2,5 рази перевищував відсоток орендуючих господарств, а у групі безпосівних це співвідношення становить понад 20 разів [7, 18, 23].

Основна маса орендованої селянством землі концентрувалася у руках заможної її частини. Лише заможні господарства могли орендувати великі ділянки землі, вносячи одночасно великі суми грошей. Наприклад, у Константиноградському повіті Полтавської губернії 86% дрібних орендарів (до 10 дес.) орендували 35,5% землі, або в середньому по 3,7 дес. на господарство. Натомість 5,7% орендуючих господарств, що орендували ділянки площею понад 30 дес., концентрували у себе 47,9% орендованої землі, в середньому по 74,8 дес. на орендаря [4, 173].

Щодо купівлі землі, то тут можливості пересічного селянина були ще обмеженішими, ніж у випадку з орендою. Купівельні ціни на землю постійно зростали – з 1863 по 1903 р. середня ціна землі по Україні підвищилась з 38 до 199 крб. за дес., або на 423,7 %. А за наступні 13 років вона підвищилась до 488 крб. за дес., або ще на 145,2 %. Підвищення цін на землю було найбільшим на Півдні України, де вони зросли у 15,3-20,9 раз, далі йшло Лівобережжя, де ціна десятини землі зросла у 10,5-18,3 раз, на Правобережжі ціни на землю зросли лише у 3,5-12,4 раз. Порівняно менший ріст земельних цін у правобережних українських губерніях, на нашу думку, можна пояснити впливом



Першої світової війни. Інакше цей показник був би значно більшим з огляду на значний попит на землю з боку селянства та виробників цукру [1, 145].

Не дивлячись на високі ціни на землю, на 1905 р. селянами було придбано у особисту власність понад 5,6 млн. дес., що складало 18,7% усіх селянських земель. Найбільше землі було придбано селянами південних українських губерній – 3 млн. дес. На Лівобережжі селянами було придбано землі значно менше – 1,7 млн. дес. Найгірші можливості для селянських земельних купівель були на Правобережжі, де вони значно обмежувалися конкуренцією з боку цукрових заводів та господарств, що спеціалізувалися на прибутковому вирощуванні цукрового буряку [4, 296].

Проте при аналізі розподілу приватної селянської землі за категоріями купівель виявиться, що 83% купівель одноосібниками переважали великі земельні ділянки (понад 100 дес.). Особливо це було характерним для Півдня України, де частка одноособових купівель ділянок до 10 дес. становила лише 1,7%. Дрібні одноособові купівлі були найбільш поширені на Лівобережжі, де на частку придбання земельних ділянок розміром до 10 дес. припадало близько 14%. На Правобережжі цей показник становив 6% [2, 51].

Щодо колективних купівель землі, то на 1905 р. на Україні 1640 селянським громадам та 12640 товариствам належало 2466 тис. дес. землі [2, 47]. Землі, куплені громадами, складались головним чином з громадських угідь (вигонів, водопоїв, пасовиць), тоді як землі, придбані товариствами, призначались в основному для особистого користування. До складу громад та товариств, як правило, приймалась платоспроможна, тобто заможна частина селянства, яка ділила між собою землю згідно внесеного капіталу. Так, наприклад, у матеріалах Катеринославського земства відмічалось, що серед учасників купівлі землі товариствами, таких, що придбали ділянки до 10 дес. на двір, було 51%, проте на їх частку припадало лише 16,6 % всієї купленої товариствами землі. Членів товариств, які придбали понад 30 дес. на господарство, було лише 16,4%, але вони дістали 48,6% всієї купленої товариствами землі. І таке явище було характерним для усіх українських губерній [4, 156-157].

Ілюстрацію процесу диференціації селянства також доповнюють дані щодо забезпеченості його робочою худобою та сільськогосподарським інвентарем. Адже за їх відсутності неможливий обробіток ґрунту і селянину доводилося або платити за їх використання, або залишати свою землю необробленою.

Загалом, дрібні селянські господарства були незадовільно забезпечені засобами праці. Наприклад, у Бердянському повіті Таврійської губернії з 1886 по 1904 р. кількість господарств, що не мали реманенту зросла з 9,9 до 14,3 тис. дворів, або на 45,2%. Можна



припустити, що число безінвентарних господарств поповнилось за рахунок новопоселенців, проте ріст кількості безінвентарних господарств на 13,7% перевищив приріст загального числа дворів повіту. Тому можна вважати, що без засобів обробки ґрунту опинилися і ті, хто мав їх раніше [8, 147-148].

Щодо забезпечення робочою худобою, то за відомостями військово-кінних переписів 1888 і 1891 рр. на Україні налічувалось 2415,2 тис. селянських дворів, з яких понад 1085 тис., або майже 45% їх загальної кількості були безкінними. Причому найвищий відсоток безкінних господарств був на Правобережній Україні, де він становив 50,9%. Питома вага безкінних господарств на Лівобережжі становила понад 43%, і на Півдні України – 37% [9, 66].

Проте, у цей період спостерігається поступове збільшення кількості коней у селянських господарствах. Це було відображенням не стільки покращення стану забезпечення селянських господарств тяговою силою, скільки наслідком заміни кіньми волів. Не маючи можливості тримати волів, ці господарства змушені були переходити на використання менш продуктивних коней.

Ось як охарактеризував значення втрати тягла член Черкаського повітового комітету з потреб сільськогосподарської промисловості С.Г. Топорков: „Як тільки селянин втрачає свою худобу і починає працювати найманою, як негайно ж погіршується якість роботи і зникає можливість виконати її своєчасно; в залежності від цього починається падіння, розорення селян, і насамкінець, утворюється те відчайдушне становище, коли селянин змушений кинути свою землю...” [10, 1115-1116].

Головними причинами відсутності у селян робочої худоби були відсутність у них пасовищ та високі орендні ціни за користування ними. Наприклад, у Одеському повіті Херсонської губернії плата за випас однієї голови худоби складала 6 крб. за сезон. У багатьох випадках власники землі взагалі не здавали селянам землі під випас і ті залишалися фактично без корму худобі. Тому часто у разі неврожаю селяни були змушені за безцінь продавати свою худобу, залишаючись не лише без продуктивної худоби, а й без тягла.

Іншою причиною низької забезпеченості селянських господарств робочою худобою було те, що вона була досить дорогою для більшості селян з огляду на низьку прибутковість їх господарств. Робочий кінь у 1890 р. в середньому по Україні коштував 38-47 крб. За 23 роки його ціна зросла більш ніж у 1,5 рази [1, 225-227].

На стан задоволення потреб харчування малоземельної частини селянства не могло вплинути і заняття ними тваринництвом. Не маючи достатньо посівної площі, не маючи можливості орендувати чи купувати землю, господарство не могло утримувати і худобу. Так, 1913 р. у 32,9% господарств Харківської губернії не було корів [29,



157], 1916 р. на 1 господарство Подільської губернії припадало 0,6 корови, 0,97 вівці, 0,75 свині [30, 5-7].

Як наслідок незадовільного забезпечення основної маси селян землею, робочою худобою та сільськогосподарським реманентом відбувався поступовий занепад їх господарств. Нестача хліба змушувала селян сіяти з року в рік на тій і самій ділянці без сівозміни, що значно виснажувало ґрунт. Використання коней замість волів та старих засобів праці погіршувало обробіток ґрунту, а нестача добрив зменшувала і без того невисокий врожай. В результаті врожайність селянських земель значно поступалася врожайності великих поміщицьких господарств та заможного селянства.

Враховуючи обмежені можливості оренди та купівлі землі для основної маси селянства, а також низький рівень розвитку у селянських господарствах тваринництва, слід гадати, що ці шляхи подолання продовольчого дефіциту, що склався внаслідок незабезпечення селян надільною землею, не виконували свого основного завдання. Із врахуванням недостатньої забезпеченості селянства робочим інвентарем та тяглом, що неминуче призводило до зменшення врожайності землі, можна констатувати, що продовольча проблема ставала однією з головних для українського селянства.

За підрахунками Л.М. Маресса, пересічний український селянин з усіх його земель – надільних, орендованих та прикупних, був більш забезпечений продовольством та кормом для худоби лише у Катеринославській та Таврійській губерніях, а лише для харчування сім'ї – у Київській, Волинській та у південних губерніях України. Дефіцит вирощеного на своїх землях хліба був особливо гострим на Лівобережжі, а також у Подільській губернії, а селяни Київщини ледь покривали свої продовольчі потреби [3, 80]. Усе це райони гострого малоземелля.

Слід ще раз підкреслити факт концентрації землі у невеликій групі селянства. Лише ця група селянських господарств, що становила не більше 1/6 загальної кількості, виробляла зерно з надлишком, який могла продавати. Основна ж маса сільського населення виробляла зерно лише для власних потреб, причому більше половини усіх селян навіть не виробляли необхідної кількості для власного харчування [3, 52].

Слід гадати, що цей процес з часом поглиблювався, оскільки внаслідок великого природного приросту населення та поступового розорення середньозабезпечених господарств число малоземельних господарств постійно зростало.

Таким чином, для сільського господарства України кінці XIX – початку XX століття було характерним малоземелля – недостатнє забезпечення селянських господарств земельними ресурсами. Малоземелля змушувало селянина шукати додаткових доходів для забезпечення себе принаймні мінімумом для прожиття – забезпечити



харчування себе та своєї сім'ї. Міг він їх отримати шляхом продажу своєї робочої сили. Отже, він був змушений вдаватися до заробітків.

Іншим наслідком малоземелля на Україні було вивільнення значної маси вільних робочих рук. За підрахунками С.А. Короленка, заснованих на зіставленні даних про кількість дорослого чоловічого населення, середньої кількості землі на господарство та трудомісткості 1 дес. землі, надлишок сільського робочого населення України на початку ХХ ст. складав понад 3,037 млн. осіб [11, 2-13]. Хоча тут не врахована трудомісткість скотарства у селянських господарствах, проте слід гадати, що воно не змогло б змінити даних обрахунків через відмічений вище слабкий розвиток тваринництва та можливість без особливих затрат часу поєднання його з рільництвом. При усій приблизності цих обрахунків слід визнати, що понад 3 млн. українських селян не могли знайти застосування своїй робочій силі у своїх господарствах. Усі вони намагалися використати свій „вільний час” для роботи за наймом аби заробити собі на прожиття.

Значний ріст сільського населення та збільшення кількості малоземельних господарств, тенденція до зменшення масштабів тваринництва дає можливість зробити висновок, що рівень надлишкової робочої сили у селянських господарствах тримався на досить високому рівні.

Крім необхідності забезпечити себе та свою сім'ю продовольством, потреба селянина у грошах обумовлювалася ще й необхідністю сплачувати податки. В кінці ХІХ – на початку ХХ століття селянство сплачувало казенні, мирські та земські збори, обов'язкове страхування. Крім цього, колишні поміщицькі селяни сплачували викупні платежі, а колишні державні селяни – поземельний податок.

Найбільшими і найтяжчими були викупні платежі. В середньому по Україні, вони складали 5,23 крб. щороку. Виплата селянами викупних платежів припинилася лише 1907 р. Згідно „Маніфесту про покращення добробуту та полегшення становища селянського населення” від 3 листопада 1905 р. викупні платежі з 1 січня 1906 р. зменшувались на половину, а з 1 січня 1907 р. їх стягнення взагалі припинялось.

Величина мирських, казенних, земських зборів та страхових платежів визначалася перш за все якістю оподаткованої землі і значно відрізнялась по окремим районам. Так, 1896-1900 рр. у середньому по Правобережжю подесятинні оклади мирських зборів та страхових платежів складали 70 коп., земські збори – 34 коп., казенні збори – 1,67 крб., в середньому по Лівобережжю дані збори та платежі становили відповідно 37 коп., 39 коп. та 1,09 крб., на Півдні – 65 коп., 29 коп. та 82 коп. відповідно [12, 244].

Величина цих податків яскраво розкривається у їх порівнянні з величиною доходу селянських господарств. За даними Харківського товариства сільського господарства у групі господарств до 2 дес.



продавалося хліба на 3,40 крб., 2-4 дес. – 27 крб., 8-10 дес. – 100,60 крб., понад 30 дес. – 876,70 крб. [13, 272]. Таким чином, у нижчих посівних груп податки поглинали від 30 до 60% прибутку. З врахуванням викупних платежів загальна сума виплат складала 56 % чистого прибутку 1 дес. посіву.

Особливо важко на економічному становищі селянина існуюча система податків відображалася у неврожайні роки – не отримавши ніякого доходу у цей рік, він все-таки мусив сплатити податки. У врожайні ж роки селянське господарство не могло покращити свого становища, оскільки виплачувало минулорічні недоїмки.

Існували ще й непрямі податки – на горілку, солярку, сірники, тютюн тощо. У Київському повіті лише горілки випивалося на 9,40 крб. на 1 дес. При цьому кількість горілки у 1,6 відра на рік, що випивалась дорослим населенням, не можна назвати занадто великим. Сумуючи лише казенні, мирські та горілчані податки та зіставивши їх з числом населення робочого віку, отримуємо, що кожен робітник повіту для їх сплати мав заробляти 30,6 крб. на рік. Та кількість землі, якою володіло сільське населення повіту, була недостатньою для покриття продовольчих потреб та сплати податків, і доводилось заробляти гроші на стороні [10, 706].

Разом з цим, існували ще й витрати побутового характеру – на одяг, взуття, житло, предмети побуту тощо. У досліджуваній період спостерігається розклад натурального укладу життя українських селян – те, що раніше вироблялося у власному господарстві починає купуватися на ринку.

Незадовільне забезпечення селян України землею яскраво ілюструється порівнянням її дохідності з видатками середньої селянської сім'ї. Так, наприклад, у Олександрівському повіті Херсонської губернії господарства з посівом до 5 дес. від продажу продуктів свого господарства одержували 74 крб. на рік, а витрачали на сім'ю в середньому 113 крб. Двори ж з посівом до 10 дес. одержували 148 крб., а витрачали 143 крб. [14, 76]. Можна гадати, що у інших районах України ситуація значно не відрізнялася. Вище ми бачили, що господарства, які мали до 10 дес. землі складали до 85% усієї їх кількості. Усі вони були потенційними постачальниками найманих працівників.

Слід зазначити, що заможне селянство теж залучалось до наймитства, проте його заробітки на стороні були непостійними і мали інший характер – робота з власною худобою, відпуск надлишкової робочої сили, заміна власного робітника, що йшов на заробітки, дешевшим тощо.

Про значення роботи за наймом можна судити по частці доходу, що вона приносила, у господарствах з різною кількістю землі. Так, за підрахунками С.М. Дубровського, у Харківській губернії частка



промислових надходжень відносно надходжень від ведення власного господарства у дворах, що володіли до 6 дес. землі, складала 100 і більше відсотків. Фактично ці господарства жили за рахунок сторонніх заробітків, настільки малим був дохід від належної їм землі. У групі з посівом 6-8 дес. цей показник становив понад 50% — дані господарства могли задовольнити свої продовольчі та побутові проблеми за рахунок власної землі лише на половину. У групі господарств від 8 до 16 дес. промислові надходження становили третину доходів від обробки власної землі. Очевидно, що становище цих груп було не досить міцним і продаж своєї робочої сили був для них не випадковим явищем. У господарствах з посівом більше 16 дес. ця частка становила 7-20% [15, 139]. Для найзаможнішого селянства продаж робочої сили не відігравав такого вирішального значення як для нижчих посівних груп. Тут слід також врахувати, що якщо для малоземельного селянства промислами була виключно праця за наймом, то для заможної верстви селянства під поняття промислу могли потрапити зайняття торгівлею, переробкою сільськогосподарської продукції тощо, що не передбачає продажу власної робочої сили.

ВИСНОВКИ

Отже, основною причиною, що змушувала селян українських губерній в кінці XIX – на початку XX століття вдаватися до продажу своєї робочої сили було малоземелля, що тягнуло за собою низьку прибутковість господарства, а, отже, неможливість повністю задовольнити свої продовольчі потреби, сплатити податки, придбати необхідні речі побуту тощо.

SUMMARY

The vital problem of development of peasant farms in Ukraine at the end of XIX – beginning of XX century and the nature of their own man power sale are carried out in the article. The profits and expends of ordinary peasant farm were analyzed and the conclusion about forced job searching of Ukrainian peasantry during investigated period was made.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сельское хозяйство Украины. – Х., 1923.
2. Теличук П.П. Економічні основи аграрної революції на Україні. – К., 1973.
3. Маресс Л.М. Производство и потребление хлеба в крестьянском хозяйстве // Влияние урожая и хлебных цен на некоторые стороны



- русского народного хозяйства: Сб. ст. / Под ред. А.И. Чупрова и А.С. Постникова. – Т. 1. – СПб., 1897. – С. 73-96.
4. Теплицький В.П. Реформа 1861 року і аграрні відносини на Україні. – К., 1959.
 5. Якименко М.А. Земельна оренда на Україні в період капіталізму // Український історичний журнал. – 1991. – № 2. – С. 54-63.
 6. Темірова Н.Р. Застосування оренди на поміщицьких землях в українських губерніях Росії (друга половина ХІХ – початок ХХ ст.) // Наукові праці: Збірник. – Миколаїв: Вид-во МФ НаУКМА, 2000. – Т. 8: Історичні науки. – С. 50-56.
 7. Центральний державний архів вищих органів влади та управління України, ф. 337, оп. 1, спр. 4365.
 8. Анфимов А.М. Крестьянское хозяйство Европейской России. 1881-1904. – М., 1980.
 9. Лещенко М.Н. Класова боротьба в українському селі в епоху домонополістичного капіталізму (60-90-ті роки ХІХ ст.). – К., 1970.
 10. Труды местных комитетов нуждах сельскохозяйственной промышленности. – Т. XLVI. Киевская губерния. – СПб., 1903.
 11. Сельскохозяйственные и статистические сведения по материалам, полученным от хозяев. – Вып. V. Вольнонаёмный труд в хозяйствах владельческих и передвижение рабочих в связи с статистико-экономическим обзором Европейской России в сельскохозяйственном и промышленном отношениях / Сост. С.А. Короленко. – СПб., 1892.
 12. Программа исследования вопроса о движении благосостояния сельского населения среднеземледельческих губерний сравнительно с другими местностями Европейской России. – СПб., 1903.
 13. Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. – Т. 2. Капитализм. – Л., 1948.
 14. Лугова О.І. Сільськогосподарський пролетаріат півдня України в період капіталізму. – К., 1965.
 15. Дубровский С.М. Столыпинская реформа: Капитализация сельского хозяйства в ХХ веке. – М., 1930.

ВИМОГИ до оформлення статті У ЖУРНАЛІ „ВІСНИК СУЕМ”

Науковий журнал „Вісник СУЕМ” друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Наукові статті мають бути написані українською мовою, у текстовому редакторі Microsoft Word 2000, обсягом від шести до десяти сторінок, роздруковані на папері формату А4 (відстань між рядками – один інтервал; основний текст: гарнітура – Times New Roman, Суг, кегль – 14; поля: ліворуч, угорі, внизу - 2 см, праворуч – 1 см; абзац – 1 см).

У лівому кутку у горі зазначаються УДК даної теми дослідження. На наступному рядку у правому кутку сторінки над заголовком подаються ініціали і прізвище автора. Посередині сторінки великими літерами – назва статті (жирним).

Нижче подається анотація українською мовою (2-3 речення) та ключові слова (курсивом).

Основний зміст статті повинен містити наступні рубрики:

- **Вступ.**
- **Постановка проблеми дослідження**
- **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**
- **Мета і завдання дослідження.**
- **Основний матеріал дослідження.**
- **Висновки і пропозиції.**
- **Список використаної літератури.**

У науковій праці допускається цитування не більше 10 джерел. На кожному позицію в списку літератури має бути посилання в тексті статті. Послідовність джерел у списку літератури повинна відповідати послідовності посилань у тексті.

По закінченні статті подається анотація англійською мовою та ключові слова (курсивом).

До редакції автор подає статтю у роздрукованому вигляді у 2 примірниках та в електронному вигляді (у форматі *.doc або *.rtf).

Автори котрі не мають наукового ступеня подають зовнішню та внутрішню рецензії на дану статтю (від кандидата та доктора наук), автори, які мають науковий ступінь кандидата наук - подають зовнішню рецензію.

Матеріали можуть бути надіслані до редакції журналу через e-mail.

Редакція матеріал не редагує та не повертає.

Адреса редакції: 18036, Черкаси, вул. Н.-Левицького, 16, тел. (0472) 64-70-55, e-mail.

Наукове видання

***Вісник
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту***

Науковий журнал

Головний редактор В. К. Васенко
Дизайн та макетування М. А. Меркотан
Технічний редактор С. М. Рудакова

Підписано до друку 20.12.2007. Формат 70x108/16. Укр. мова.
Папір офсетний. Ум. друк. од. 13,2. Наклад 130 прим.

Свідоцтво про державну реєстрацію ЧС № 549 від 21.08.2007.

Надруковано в редакційно-видавничому відділі Східноєвропейського
університету економіки і менеджменту
18036, Черкаси, Н.-Левицького, 16
Тел. 64-70-55