БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУМІБ
МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ

ВІСНИК
Бердянського університету менеджменту і бізнесу

науковий економічний журнал

№ 3 (23) 2013

Редакційна колегія:

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

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія КВ № 13894-2868Р

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

Матеріали друкуються українською, російською та англійською мовами

Засновник:
ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»

Рекомендовано до друку вченою радою
ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(протокол № 2 від 25.09.2013 р.)

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

Журнал заснований у 2008 році.
Виходить щоквартально.

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

© Бердянський університет менеджменту і бізнесу, 2013

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антошкіна Л. І.
НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ В УПРАВЛІННІ НАУКОЮ ТА ОСВІТОЮ 9

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Антошкіна Л. І., Вісящев В. А.
РЕЙТИНГИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ
У МІЖНАРОДНИХ І НАЦІОНАЛЬНИХ ПОРІВНЯННЯХ (ЧАСТИНА І) 24

Горпинич О. В.
ПОБУДОВА КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
СОЦІАЛЬНО СПРЯМОВАНИМ АГРОПРОМИСЛОВИМ ВИРОБНИЦТВОМ 28

Горяча О. Л., Сільченко І. А.
РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ 31

Княженко Р. С.
ПРОЦЕС ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО СЕКТОРУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ 36

Настич В. Г.
ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА
ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 43

Соловйов Д. І.
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ 48

Транченко О. М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЯК ПРЕДМЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ 54

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бояринова К. О., Цатурян Л. С.
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 58

Заболотня К. О., Курова Т. Г.
ПРОГНОЗУВАННЯ ОБ'ЄМУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКТІВ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІЗ СЕЗОННИМ ХАРАКТЕРОМ 62

Криворучко О. С.
ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 67

Лазарев В. О.
ВИКОРИСТАННЯ АЛГОРИТМУ ЗВОРОТНОГО ПОШИРЕННЯ ПОМИЛКИ
ДЛЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИРОБЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ 73

Попова Н. О.
НАУКОВІ ПІДХОДИ
ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВНЗ 76

Пужай-Череда А. М.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ
ТА ЇХ КРУГООБІГ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 81

Рюміна Є. Л.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ 85

Стеценко В. В.
ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ 88

Фоменко А. О.
СУЧАСНІ УМОВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ 93

Яловега Н. І.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА 96

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Антошкін В. К.
СУЧАСНІ СКЛАДОВІ ТА ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 100

Ванієва А. Р.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЇ 103

П'ятак І. В.
КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РЕГІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ 107

Рунчева Н. В.
ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИЗАЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 111

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Комарова І. В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 115

Степанова В. О.
МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА 120

АНОТАЦІЇ 124

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ 127

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Антошкина Л. И.
НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ НАУКОЙ И ОБРАЗОВАНИЕМ 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Антошкина Л. И., Висящев В. А.
РЕЙТИНГИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
В МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ СРАВНЕНИЯХ (ЧАСТЬ I) 24

Горпинич О. В.
ПОСТРОЕНИЕ КЛАСТЕРНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
СОЦИАЛЬНО НАПРАВЛЕННЫМ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ 28

Горячая О. Л., Сильченко И. А.
РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ 31

Княженко Р. С.
ПРОЦЕСС ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 36

Настич В. Г.
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ 43

Соловьёв Д. И.
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ 48

Транченко А. М.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
КАК ПРЕДМЕТА ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ 54

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Бояринова К. А., Цатурян Л. С.
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 58

Заболотняя Е. А., Курова Т. Г.
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКТОВ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С СЕЗОННЫМ ХАРАКТЕРОМ 62

Криворучко О. С.
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ
ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ 67

Лазарев В. О.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛГОРИТМА ОБРАТНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОШИБКИ
ДЛЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ 73

Попова Н. А.
НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА 76

Пужай-Череда А. М.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
И ИХ КРУГОВОРОТ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ 81

Рюмина Е. Л.
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В УКРАИНЕ 85

Стеценко В. В.
ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ 88

Фоменко А. А.
СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА В УКРАИНЕ 93

Яловега Н. И.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ 96

РАЗВИТИЕ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Антошкин В. К.
СОВРЕМЕННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ 100

Ваниева А. Р.
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ 103

Пятак И. В.
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ 107

Рунчева Н. В.
ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИЗАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ 111

ДЕНЬГИ, ФИНАСЫ И КРЕДИТ

Комарова И. В.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ ПОСРЕДСТВОМ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 115

Степанова В. А.
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ В УКРАИНЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА 120

АННОТАЦИИ 124

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 127

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Antoshkina L. I.
NEW TRENDS IN THE MANAGEMENT OF SCIENCE EDUCATION 9

NATIONAL ECONOMY AND ITS MANADGEMENT

Antoshkina L. I., Visyashchev V. A.
RANKING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS
IN INTERNATIONAL AND NATIONAL COMPARISONS (PART I) 24

Horpynych O. V.
CONSTRUCTION OF CLUSTER SYSTEM OF STATE GOVERNMENT
OF SOCIALLY ORIENTED AGRICULTURAL PRODUCTION..... 28

Goriacha O. L., Silchenko I. A.
INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY REGULATION
IN THE ECONOMY OF UKRAINE..... 31

Knyazhenko R. S.
THE PROCESS OF INTERNATIONALIZATION OF MACHINE BUILDING
OF THE SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY:
ANALYSIS OF DYNAMICS AND TRENDS 36

Nastych V. G.
FOOD SAFETY AS A COMPONENT
OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE..... 43

Solovyov D. I.
REGULATORY AND METHODOLOGICAL PROVISION
OF GOVERNMENT REGULATION OF TOURIST AREAS..... 48

Tranchenko O. M.
THEORETICAL FOUNDATIONS OF COMPETITIVENESS
AS THE SUBJECT OF RESEARCH OF ECONOMIC SCIENCES..... 54

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Boyarynova K. O., Tsaturyan L. S.
ORGANISATION OF MECHANISM OF MANAGING
THE COMPANY'S POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT..... 58

Zabolotnya K. O., Kurova T. G.
FORECASTING OF THE VOLUME OF PRODUCTION
OF AGRICULTURAL PRODUCTS WITH THE SEASONAL NATURE..... 62

Kryvoruchko O. S.
COMPETITIVENESS ASSESSMENT OF CONSUMER COOPERATIVES TRADE
ENTERPRISES IN UKRAINE 67

Lazarev V. O.
USING THE ALGORITHM OF BACK-PROPAGATION
FOR QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF PRODUCTS..... 73

Popova N. O.
SCIENTIFIC APPROACHES TO ASSESSING
OF THE INNOVATION POTENTIAL OF UNIVERSITIES 76

Puzhay-Chereda A. M.
ECONOMIC ESSENCE OF TURNOVER MEANS AND THEIR CYCLE IN AGRICULTURE 81

Ryumina E. L.
PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF RECREATIONAL-TOURIST CLUSTER STRUCTURES IN UKRAINE 85

Stetsenko V. V.
DIAGNOSTICS OF MARKETING COMMUNICATIONS COMPETITIVENES AT THE ORGANIZATIONS OF CONSUMER COOPERATIVES IN UKRAINE 88

Fomenko A. O.
MODERN TERMS OF DEVELOPMENT OF KRAUDFANDE ARE IN UKRAINE 93

Yalovega N. I.
ADVERTISING MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE EFFECTIVENESS 96

PRODUCT DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Antoshkin V. K.
MODERN COMPONENTS AND CHALLENGES OF ECONOMIC SECURING OF AND UKRAINE 100

Vanieva A. R.
ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF TOURIST AND RECREATIONAL POTENTIAL OF THE AREA 103

Pyatak I. V.
THE CLUSTER APPROACH IN MANAGING REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT 107

Runcheva N. V.
PREREQUISITES OF DEVELOPMENT OF CORPORATIZATION IN AGRICULTURAL AREAS OF UKRAINE 111

CURRENCY, FINANCE AND CREDIT

Komarova I. V.
GOVERNMENT CONTROL OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE BY MEANS OF BUDGETARY SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 115

Stepanova V. O.
INTERBUDGETARY TRANSFER PAYMENTS IN UKRAINE: THEORY AND PRACTICE 120

SUMMARIES 124

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS 127

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 378.1

Л. И. Антошкина

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ НАУКОЙ И ОБРАЗОВАНИЕМ

Анотація. *Сформульовано авторські погляди на змінення методів управління наукою та освітою у розвинених країнах.*

Ключові слова: *світова економіка, глобалізація світогосподарських зв'язків, прогрес науки і новітні технології, практичні результати, абсолютизація їхньої ролі в методах фінансування науки, зниження інтересу до фундаментальних досліджень, посилення ризиків у забезпеченні техніко-технологічного прогресу (ТТП), тривоги наукових лідерів.*

Summary. *Autor's views have been formulated on Changing of methods of management by science and education in developed countries.*

Key words: *World economy, Globalization of world economies ties, progress of science and new technology, practical results absolutization of their role in the methods of financing of science, Reducing of Interest to fundamental research, Gaining of risks in securing of technical and technological progress (TTP), anxiety of scientific leaders.*

Постановка проблемы. Под влиянием усиливающейся коммерциализации практических результатов науки происходит всё более заметное изменение парадигмы примата теории и фундаментальных исследований. Это изменение взглядов на соотношение теории и практики в развитых странах ещё не стало необратимой тенденцией, но уже сейчас научные лидеры в разных областях с тревогой констатируют её зарождение. Поводами для опасений являются множащиеся факты явной дискриминации фундаментальных исследований под предлогом ускорения практической отдачи выделяемых на цели науки средств. Из-за этого уже сейчас происходит закрытие ряда научных лабораторий, соответствующее сокращение исследовательского персонала и уменьшение заказа на подготовку в университетах специалистов для разных сфер фундаментальной науки, хотя обеспечение её прикладных отраслей даже растёт.

В этом перекосе приоритетов научные лидеры видят опасные последствия для экономик развитых стран и даже приводят доказательства наличия определённых *тормозящих факторов* в сферах высоких технологий в виде нехватки фундаментальных идей. Если *тормозящие факторы* не убрать сейчас, то близорукое недомыслие управляющих научной политикой организаций и лиц грозит перерасти в замедление прикладных разработок и привести страны к утрате конкурентных позиций на высокотехнологичных товарных рынках. Этим не замедлят воспользоваться набирающие силу соперники, в частности Китай, Индия и другие, которые в противоположность ряду развитых стран в последние десять лет (то есть фактически с начала XXI века) неуклонно наращивают финансирование науки и сопряжённого с нею высшего образования и сохраняют требуемые пропорции между потребностями фундаментальной и прикладной сфер.

Формально такая проблема как будто является только заботой развитых стран и не должна волновать правящий истеблишмент бедных стран, в том числе Украины, где безучастное отношение к науке вообще давно стало его «фирменным стилем». Но на самом деле вопрос нужно ставить гораздо шире. Во-первых, потому что очень «впечатлительная» власть бедных стран способна быстро перенимать чужой негативный опыт, и тогда положение науки и образования в них станет ещё тяжелее, а ссылка на опыт развитых стран будет весьма убедительной в процессе дальнейшего уничтожения национальных научных школ. Во-вторых, сокращение финансирования фундаментальных сфер науки неизбежно отразится на размерах финансовой помощи со стороны развитых стран научным школам и отдельным исследователям в бедных странах, благодаря которой многие из них только и существуют. В-третьих, может полностью иссякнуть та подпитка, которую развитые страны получают со стороны бедных стран в виде научных идей, разработок и даже «мозгов». В-четвёртых, неизбежно будет нанесен значительный ущерб мирохозяйственным связям в системе глобальной экономики вследствие снижения потока питающих эту систему инноваций. Все эти обстоятельства переводят проблему структурного управления наукой из разряда национальных в общемировую и обусловливают её особую актуальность.

Цель исследования состоит в обосновании такого консенсуса фундаментальной и прикладной науки, который продолжал бы обеспечивать неуклонный рост эффективности экономик отдельных стран и всего мира, то есть сохранять

© Л. И. Антошкина, 2013

более чем столетнюю тенденцию общемирового развития на основе материализации интеллектуального потенциала.

Изложение материалов исследования. Фиксируемое нами зарождение тенденции преуменьшения роли фундаментальной науки и фундаментальной подготовки будущих научных кадров особенно заметно в странах, которые в течение всего XX века были законодателями технико-технологического прогресса и, благодаря этому, лидировали на рынках высокотехнологичной продукции. Если эта тенденция наберёт силу в странах-лидерах, она неизбежно распространится на весь развитый мир, что поставит под угрозу его способность удерживать свои позиции на конкурентных рынках, так как их, до сих пор беспрецедентный по размерам, научный потенциал перестанет пополняться новыми фундаментальными идеями (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика научного потенциала некоторых развитых стран

Страна	Годовой бюджет НИОКР, млрд. долларов (место в мире)	Численность учёных в исследовательском секторе, тыс. чел.	Дополнительные сведения
1	2	3	4
США	405,3 (1)	5000 (2011 г.)	Бюджет НИОКР складывается из государственных и частных инвестиций. В 2011 году они составили 2,7 % GDP страны и 34 % мировых расходов на науку
Япония	130 (3)	700 (2010 г.)	Учтены только средства Национального бюджета НИОКР. Страна — мировой лидер в фундаментальной науке (высокие технологии, биомедицина, робототехника). Занимает 1-е место в мире по производству и использованию промышленных роботов: 402200 из 742500 в мире (54,2 %)
Великобритания	50 (4)	450 (2011 г.)	Бюджет НИОКР отражает только государственные средства
Германия	20 (5)	500 (2012 г.)	Учтены расходы государства и частного бизнеса только на финансирование НИОКР в университетах (то есть не отражены расходы на эти цели корпораций в своих научных подразделениях)
Канада	18 (6)	300 (2012 г.)	Отражены только расходы из госбюджета на финансирование НИОКР в университетах

Источники: Выборка, сделанная автором, из материалов национальных статистических ведомств.

В связи с тем, что крайне трудно установить реальные затраты корпораций на проведение исследований в собственных научных подразделениях (это связано главным образом с их политикой конкурентной борьбы), в табл. 1 показана только часть расходов государств и бизнеса на НИОКР, а именно — на исследования в лабораториях университетов. Но даже эти сведения достаточны для утверждения о приоритетности науки в текущей политике указанных стран: суммарно они расходуют на «университетскую науку» 623 млрд. долларов в год, что многократно превышает годовой GDP (ВВП) большинства стран мира. В каждой из пяти стран доля GDP, приходящаяся на сектор вузовской науки, стабильно держалась на уровне 2,4–2,7 % на протяжении длительного времени. Согласно экспертным оценкам, за период 1970–2010 гг. мировые лидеры научно-технического прогресса расходовали на научные исследования в университетах и корпоративных структурах в среднем 3,5 % (США — до 5 %) своего годового GDP. Отсюда следует, что высочайший технико-технологический уровень экономик развитых стран, их абсолютное преимущество в показателях патентования инноваций, лидерство на рынках высокотехнологичных товаров, абсолютное преобладание этих товаров в экспорте (более 80 %) являются результатом огромных и разумно ориентированных финансовых затрат.

Но эти достижения всё чаще начинают казаться вечными и неизменными в представлениях сил, управляющих научной политикой. Вопреки многолетним традициям невмешательства госадминистраций в дела науки в ряде стран с их стороны стали весьма заметными попытки «подправить» внимание учёных на *практический результат*. И хотя факты «административного нетерпения» не стали ещё многочисленными, даже отдельные их проявления способны привнести нервозность и раздражение в научное сообщество, что в конечном итоге может снизить его эффективность. Сила этого сообщества в ведущих западных странах ещё достаточна для удержания госбюрократии в рамках отведенных ей полномочий. Повторение «лысенковщины» здесь представляется абсолютно невозможным, и вряд ли даже высокопоставленные клерки позволят себе указывать учёным, каким должно быть соотношение фундаментальных и прикладных исследований. Но нельзя забывать, что и феномен «лысенковщины» возник в СССР вследствие разброда среди учёных, которым ловко воспользовалась партийная номенклатура.

Контуры чего-то подобного просматриваются и в научном сообществе Запада — «прикладники» всё активнее стягивают одеяло с «теоретиков», а в этом занятии им охотно «помогают» государственные чиновники. Инициаторами такого «соревнования» выступают крупные технологические компании, являющиеся обычно международными монопольными гигантами. В период обострения кризиса они заметно снизили финансирование новых разработок из-за опасений в их потребительской реализации. Однако в этот же период, накапливая избыточную наличность (эксперты оценивают аккумулированную такими компаниями наличность в 5–7 трлн. долларов), они продолжали исследовательскую деятельность. В её результате были получены многие прорывные идеи, материализацией которых компании занялись после прохождения пика кризиса.

Видимо, полагая достаточно большим свой портфель фундаментальных наработок, компании снизили объёмы исследований и почти полностью сосредоточились на прикладной деятельности. За «ненадобностью» в прежних размерах своих научных подразделений компании стали сокращать персонал учёных и даже ликвидировать лаборатории. Естественно, что сократился и объём заказов на исследования в университетах, что имело двойное последствие — сокращение числа профессоров-исследователей и набора студентов на естественно-научные специальности (математика, физика, химия, биология). При этом, втягиваясь в новые реалии, многие университеты заметно увеличили наборы на прикладные специальности, особенно в области инженерии и компьютерных наук. В стороне от этих процессов не осталось и государство — почти во всех упомянутых странах (кроме Японии) сократили финансирование исследований в университетах из госбюджета.

Такое подстраивание научно-технической политики компаний и государств под соображения ускоренного получения *практического результата* пока не привело к очевидным негативным последствиям, но их симптомы начинают подспудно проявляться в той нервозности технологических компаний, с какой они сначала анонсировали скорый выход новых продуктов, а затем пытались объяснить отсрочку производства неясными причинами (Microsoft, Motorola, Apple и многие другие). Эксперты наперебой заговорили о надвигающейся катастрофе на рынках высокотехнологичной продукции как следствии дефицита прорывных идей (выработка которых и является главной целью фундаментальных исследований). Таким образом, в результате искусственно созданных на пути эволюции науки проблем круг замкнулся, и теперь выход из него потребует гораздо больших затрат, чем та мифическая экономия, которую надеялись получить за счёт урезания бюджетов научных исследований.

При астрономических расходах на НИОКР в *США*, где абсолютно большая их часть приходится на технологические компании, а государство финансирует преимущественно исследования в области обороны, альтернативной энергии, экологии и медицины, возникшую проблему перекоса между фундаментальными и прикладными разработками уже не только осознали, но и есть признаки, что начали её решать.

Гораздо сложнее ситуация в Великобритании, Канаде и Германии. Расходы на науку в *Великобритании* с 1997 года увеличились вдвое к 2010 году, но в дальнейшем столь же заметно стали снижаться. В докладе «Будущее британской науки» («A Vision for UK Research»), опубликованном Британским государственным советом по науке и технологиям 1 марта 2010 года, было подчёркнуто, что «наука — основополагающий фактор в конкуренции с Китаем и Индией». Также в докладе было прописано, что расходы должны быть более эффективными, а деньги в первую очередь «должны направляться туда, где ведутся значимые и интересные исследования, а не только в именитые университеты».

За этими вполне очевидными сентенциями, как оказалось, скрывалось подлинное намерение правительства — осенью 2010 года было объявлено, что расходы на науку в ближайшее время будут урезаны на 25 % (что фактически уже и произошло), а в запросах на гранты на фундаментальные исследования должно быть «подробно описано экономическое влияние проекта». В стране И. Ньютона, казалось бы, должны были понимать нелепость такого требования, но есть факт. Научные эксперты в области распределения бюджетных средств подсчитали, что это «нововведение» нанесёт ущерб британской экономике в размере около 10 млрд. фунтов стерлингов в год.

Заметим, что Совет по науке состоит главным образом из авторитетных учёных, и, следовательно, куда именно направить расходы на науку, решают учёные. Но их заявление, что главная задача науки — создание материальных ценностей, самым неожиданным образом для них самих, спровоцировало решение британского правительства о сокращении финансирования науки. В итоге корпоративных споров «теоретиков» и «практиков» пострадали обе стороны, о чём на слушаниях в студии «Радио Свобода» 28 февраля 2013 года заявил профессор математики из Университета Эссекса Дэвид Эдмундсен [1].

В 2007 году университеты *Канады* получили около 40 % всех расходов государства на науку, в том числе около 10 % — на развитие исследовательских лабораторий. По данным госстатистики, в 2007 году инвестиции в университетскую науку составили 10,4 млрд. канадских долларов, а их от-

дача в виде вклада в экономику Канады оказалась почти 6-кратной (около 60 млрд. канадских долларов). В последующие годы расходы на научные исследования из федерального бюджета имели неоднозначную тенденцию.

Во-первых, их размер был заморожен на уровне предыдущих лет (10 млрд. канадских долларов), и примерно те же 40 % предусматривались на нужды университетов, но в смете значились в основном расходы на усовершенствование материальной базы: модернизация научной инфраструктуры Canada Foundation for Innovation — 750 млн. канадских долларов; на нужды Canada Health Infoway — 500 млн.; на оборудование федеральных лабораторий — 250 млн.; на развитие компьютерных Internet-коммуникаций университетов — 225 млн.; на модернизацию арктических научных баз — 87 млн. и др.

Во-вторых, расходы на научные исследования, которые субсидировались правительственными учреждениями, были значительно сокращены. В частности, почти на 148 млн. канадских долларов сокращено финансирование по арктической тематике, что принципиально важно для страны, большая часть территории которой находится в арктической зоне (Canadian Institutes of Health Research, Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada). Существенно урезаны бюджеты Канадского совета по общественным наукам и гуманитарным исследованиям (Social Sciences and Humanities Research Council of Canada) и Национального исследовательского Совета (National Research Council of Canada) — почти на 28 млн. канадских долларов.

Если бюджетные сокращения расходов на исследования в Великобритании в какой-то мере можно связать с общеэкономическими проблемами (GDP страны в 2012 году сократился по сравнению с 2007 годом на 12,1 % (табл. 2)), то Канада меньше других пострадала от кризиса, и её GDP за это время вырос на 24,1 % (табл. 2). Полагаем, что и в этой стране происходит «переосмысливание» роли фундаментальной науки по примеру других стран как следствие тех же причин, что и в США. Но если в США «спорщики» уже почти осознали, к чему привели эти дискуссии, то в Канаде, надеемся, прозрение наступит позже.

Германия — это не только крупнейшая экономика Европейского Союза, но и одна из ведущих научных стран мира, имеющая свою специфическую организационную структуру в исследованиях: кроме традиционных университетов, научными исследованиями занимаются объединения и корпоративные исследовательские центры (общества). В 2010–2012 гг. ежегодное финансирование университетов из федерального бюджета, бюджетов земель и средств предприятий составляло в среднем 9,2 млрд. евро. Научные исследования силами научных объединений (источник финансирования — в основном средства корпораций) характеризуются следующими данными:

Общество Макса Планка	13 тыс. сотрудников, в том числе 5 тыс. учёных	Бюджет 1,4 млрд. евро
Общество Гельмгольца	26,5 тыс. сотрудников, в том числе 8 тыс. учёных	2,35 млрд. евро
Общество Фраунгофера	12,5 тыс. сотрудников, в том числе 4,5 тыс учёных	1,2 млрд. евро
Общество Лейбница	13,7 тыс. сотрудников, в том числе 5,5 тыс. учёных	1,1 млрд. евро
Всего	65,7 (23,0) тыс.	6,05 млрд. евро

Общие годовые затраты на финансирование научных исследований силами университетов и обществ (около 15 млрд. евро, или 20 млрд. долларов) были стабильными в течение 2005–2012 гг. (то есть в до- и послекризисный периоды). Благодаря высокому уровню автономии этих научных структур в них сохранялось необходимое для развития соотношение расходов на фундаментальные и прикладные разработки. Однако участие бизнеса в финансировании фундаментальных исследований сократилось как в собственных научных подразделениях корпораций, так и в объёмах заказов университетам и научным обществам.

В этом отношении обнаружился одинаковый — недальновидный — подход к проблеме со стороны бизнеса Германии, Великобритании, Канады и, в некоторой степени, США. Такая недооценка роли фундаментальной науки крупным бизнесом ведущих мировых держав нарушает естественные пропорции между теорией и практикой и, как полагают эксперты, уже начинает оборачиваться для него серьёзными проблемами в виде нехватки проверенных идей для развития производства в отраслях, имеющих ключевое значение для всей экономики (телекоммуникации, биомедицина, приборостроение, авиа- и космическое машиностроение и др.). Та поспешность, с какой стремились получить «практический результат» ценою сокращения объёма и времени фундаментальных исследований, но в итоге только вызвали дополнительные затраты на доводку «сырых» продуктов высших технологий, указывает на опасность некомпетентных решений, которые гиперболизируют соображения практической отдачи и противоречат более чем столетнему опыту этих стран в накоплении *энергии динамичного развития (ЭДР)*.

Фактор ЭДР автор вводит для обозначения роли научно-технологических инноваций, которые обеспечивали повышение эффективности экономики. Инновации способствовали повышению производительности труда во всех сферах деятельности человека, и, в точном соответствии с ростом его образованности, нарастали количе-

Таблица 2

Динамика GDP (в млрд. долларов) и структуры сфер экономики (в %) в основных развитых и ряде развивающихся стран

Страна, доля отраслей в производстве GDP, %	1990 г.		2007 г.		2012 г.	
	GDP	Население, млн. чел.	GDP	Население, млн. чел.	GDP	Население, млн. чел.
1	2	3	4	5	6	7
США	5757,2	256,1	13776,5	305,8	15653,4	315,5
1. Сельское хозяйство	3,7		1,3		1,2	
2. Промышленность	30,5		22,5		19,1	
3. Сфера услуг	65,8		76,2		79,7	
Канада	582,7	27,7	1425,8	32,9	1770,1	35,0
1. Сельское хозяйство	4,9		2,5		1,8	
2. Промышленность	37,3		29,2		28,6	
3. Сфера услуг	57,8		68,3		69,6	
Великобритания	995,9	57,2	2768,0	60,8	2433,8	63,2
1. Сельское хозяйство	4,5		1,1		0,7	
2. Промышленность	39,2		23,8		21,1	
3. Сфера услуг	56,3		75,1		78,2	
Германия	1714,4	79,9	3317,4	82,6	3366,7	82,0
1. Сельское хозяйство	5,2		1,7		0,8	
2. Промышленность	40,5		32,4		28,1	
3. Сфера услуг	54,3		65,9		71,1	
Франция	1244,4	58,2	2545,7	63,5	2580,4	65,6
1. Сельское хозяйство	6,2		2,4		1,9	
2. Промышленность	40,7		25,5		18,3	
3. Сфера услуг	53,1		72,1		79,8	
Италия	1133,5	56,7	2095,1	58,9	1980,4	59,5
1. Сельское хозяйство	5,9		2,8		2,0	
2. Промышленность	43,8		25,2		23,9	
3. Сфера услуг	50,3		72,0		74,1	
Япония	3018,3	123,5	4379,6	128	5984,4	127,4
1. Сельское хозяйство	3,4		1,3		1,2	
2. Промышленность	40,2		29,3		27,5	
3. Сфера услуг	56,4		69,4		71,3	
Южная Корея	263,8	42,9	956,8	48,2	1151,3	50,0
1. Сельское хозяйство	7,5		3,2		2,7	
2. Промышленность	50,6		42,4		39,8	
3. Сфера услуг	41,9		54,4		57,5	
Китай	404,5	1128,7	3400,3	1305,7	8250,2	1354,0
1. Сельское хозяйство	32,8		12,4		9,7	
2. Промышленность	50,3		47,1		46,6	
3. Сфера услуг	16,9		40,5		43,7	
Индия	326,8	1141,3	860,2	1169,0	1946,8	1210,2
1. Сельское хозяйство	35,5		24,8		17,0	
2. Промышленность	36,2		27,5		18,0	
3. Сфера услуг	28,3		47,7		65,0	
Бразилия	478,6	149,5	1314,2	191,8	2425,1	194,0
1. Сельское хозяйство	30,2		9,7		5,4	
2. Промышленность	50,5		32,3		27,4	
3. Сфера услуг	19,3		58,0		67,2	
Россия	569,7	148,6	1289,6	142,5	1953,6	143,4
1. Сельское хозяйство	6,7		4,9		4,4	
2. Промышленность	55,3		40,2		37,6	
3. Сфера услуг	38,0		54,9		58,0	
Украина	90,2	51,5	141,2	46,2	180,2	44,9
1. Сельское хозяйство	10,5		9,4		9,4	
2. Промышленность	30,1		33,1		34,4	
3. Сфера услуг	59,4		57,5		56,2	

ство и уровень сложности всех тех его нововведений, которые делали труд более продуктивным, а результаты труда — более ценными в соответствии с закономерностью нарастания его интеллектуальной ёмкости. Французский историк и социолог Эммануэль Тодд утверждал, что повсеместно в мире экономический взлёт обычно происходит спустя 50–70 лет после того, как доля грамотного населения достигает 50 %. По его данным, Северная Германия и южная Скандинавия были первыми регионами мира, которые добились массовой грамотности. И через несколько десятилетий после этого грамотная масса продуцировала такое количество креативного человеческого материала, который методами науки создал инновации и обеспечил экономическое развитие [2]. Это и есть иллюстрация сути фактора ЭДР, который в историческом аспекте отчётливо выражается в этапах промышленной революции.

Первая промышленная революция (промышленный переворот, Великая индустриальная революция) стала возможной благодаря *инновациям*, обеспечившим переход от ручного труда к машинному: *технология прядения нити из хлопка* на прядильных машинах Р. Аркайта (1769 г.), Дж. Харгрейва и С. Кромптона; *паровой двигатель* Дж. Уатта (1775 г.); *технология выплавки металлов с помощью кокса* (вместо древесного угля) (1783–1784 гг.). Промышленный переворот происходил в разных странах не одновременно и начинался от второй половины XVIII века и продолжался в течение XIX века. Среди главных его предпосылок (широкое применение наёмного труда; формирование рынка факторов производства, в первую очередь — рынка земли; развитие финансовых рынков и др.) Нобелевский лауреат по экономике Джон Хикс назвал *развитие науки*. В создании инноваций и распространении знаний о них главную роль сыграли университеты, философские общества и кружки, а также научные журналы. Этими инструментами создания ЭДР человечество пользуется до сих пор [3].

Вторая промышленная революция происходила на базе производства высококачественной стали (бессемеровский способ выплавки), распространения железных дорог, электричества и химикатов и была основана преимущественно на научных достижениях, а не на отдельных удачных изобретениях (как в ходе первой промышленной революции). Её началом считают 1860-е годы (внедрение бессемеровского способа в металлургии), а кульминацией — 1870-е годы (распространение поточного производства и поточных линий). В связи с характером инноваций вторую промышленную революцию чаще называют *технологической* [4]. Вследствие резкого повышения производительности труда в индустриальных странах период 1870–1890-х годов стал эпохой самого бурного экономического роста за всю их историю. К 1900 году лидером промышленного роста и масштабных научных исследований оказались США (24 % прироста мирового производства). За ними следовали Великобритания (19 %), Германия (13 %), Россия (9 %) и Франция (7 %); в целом лидером индустриализации оставалась Европа (в совокупности 62 %).

Периодизация промышленных переворотов, обусловленных научно-технологическими достижениями, определяет, что в результате второй промышленной революции были подготовлены предпосылки для перехода к *постиндустриальной экономике*. Однако поскольку временные рамки её начала и окончания определены нечётко (например, есть мнение, что в постиндустриальную эру мир вступил с начала XX века и что она продолжается до сих пор), некоторые историки науки вводят период *третьей промышленной революции*, начинающийся с конца XIX века (1890-е годы) и оканчивающийся примерно в середине XX века (сразу после Второй мировой войны). Их аргументация строится на том, что в этот период были практически реализованы крупнейшие фундаментальные идеи в областях электричества, химии, радио, электроники, авиации, созданы на этой базе новые отрасли промышленности — химическая, электроэнергетика, электротехническая, автомобильная, авиастроительная и др. Благодаря этому производительные силы экономики получили многократно большую ЭДР, чем в итоге второй промышленной революции, а доминанта примата фундаментальной науки утвердилась в общественном сознании прочно и, как казалось, бесповоротно.

При такой периодизации гораздо более логичной выглядит трактовка сущности *постиндустриального общества* как следующей стадии развития общества и экономики после индустриального общества, в экономике которого начинает преобладать сектор инноваций в производственных отраслях, но темпы их роста снижаются, при этом наращиваются качественные, инновационные изменения; научные разработки становятся главной движущей силой экономики — базой *индустрии знаний*, а наиболее ценными качествами работников — уровень их образования, профессионализм, обучаемость и креативность.

Главным интенсивным фактором развития постиндустриального общества является *человеческий капитал* — профессионалы, высокообразованные люди, наука и знания во всех видах инновационной деятельности. Его временные рамки — с конца 1940-х годов до окончания XX века, после чего с 2000-х годов началась *Эра Экономики Знаний*, когда все признаки постиндустриального общества в развитых странах были подвергнуты кардинальной переоценке в сторо-

ну резкого увеличения затрат на воспроизводство качественного человеческого капитала, на образование и науку. Последовавший в начале второго десятилетия перекос в управлении научной политикой, ослабивший внимание к наращиванию фундаментальных исследований, можем предположить, стал *мировоззренческой аномалией*, от вредных последствий которой научный мир и государственные органы должны будут скоро отказаться. В противном случае будут подорваны основы ЭДР, сформированные предыдущей эволюцией в значительной мере благодаря развитию знания, науки, фундаментальных исследований.

В постиндустриальном обществе прикладная роль научных исследований, в первую очередь фундаментальных, резко возрастает, то есть основным двигателем технологических изменений становится внедрение в производство научных достижений. Если портфель доказанных теоретических идей иссякает, то далее по цепочке — «*прикладная стадия* → *опытный образец* → *массовое производство*» — произойдёт сбой, отодвинутся или даже будут отменены проекты выхода на потребительские рынки. После чего обычно следует банкротство компании. Знание этого простого механизма удерживает крупные компании от полного прекращения исследований, хотя и сокращение объёма финансирования перспективных идей не прибавляет компаниям устойчивости на конкурентных рынках.

Единственной страной, использовавшей шанс пробиться в лидеры на высокотехнологичных рынках за счёт использования принципиальных ошибок своих высокоразвитых конкурентов, стал Китай. Государство и бизнес этой страны в несколько раз увеличили расходы на фундаментальные исследования и существенно — на прикладную реализацию их результатов, благодаря чему продвинулись в исследовании космоса и в создании новейших технических средств и технологий военного назначения. Китай, как и Северная Корея, ещё не имеет заметной социальной отдачи от научных успехов, но это, по-видимому, вопрос времени.

Эксперты подчёркивают, что любые формы активизации развития за счёт науки дают, помимо разнообразных материальных показателей, такой специфически важный, как формирование *класса профессионалов* (*креативного класса*), роль которого в управлении обществом будет постоянно увеличиваться. Из этого класса вырастает и набирает силу интеллектуальная элита, нарастание критической количественной массы которой сделает невозможным приход во власть малообразованной, невежественной, корыстолюбивой, аморальной публики, то есть *качество власти* станет выше, а вместе с этим минимизируется количество ошибок в управлении обществом, имеющих субъективные корни.

Основоположник постиндустриализма Д. Белл подчёркивал, что «... постиндустриальное общество ... предполагает возникновение интеллектуального класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов...» [5]. А известный американский экономист П. Друкер считал, что «... работники знания не станут большинством в «обществе знания», но ... они уже стали его лидирующим классом» [6]. И далее он отмечал: «Если двадцатый век был веком социальных трансформаций, двадцать первому веку нужно стать веком социальных и политических инноваций, чья природа не может быть ясна нам сейчас так, как очевидна их необходимость» [6].

Другой исследователь проблемы развития на основе науки Р. Флорида ввёл в оборот аналог этого понятия — креативный, то есть *творческий класс* (англ. *creative class*) — для обозначения социальной группы населения как части среднего класса, которая создаёт интеллектуальные ценности (от рождения идеи до её прикладной материализации), участвует в воспроизводстве интеллектуального капитала, формирует общественное мнение, влияет на выработку принципиальных решений по развитию общества. В общей массе всех работающих доля креативного класса постоянно растёт (в США, например, она составляет 30 %); адекватно увеличивается его влияние на экономический, политический истеблишмент и на общество в целом [7]. Эта закономерность объясняет, почему являются необратимыми эволюционные достижения развитых стран в экономике, науке, образовании, в политической и социальной сферах.

Искусственно созданная проблема фетишизации роли прикладных разработок в ущерб фундаментальным исследованиям подобна противопоставлению роли отдельных пальцев на одной руке — в итоге болеть начинает вся рука. В части науки этот казус проявился в замедлении численного и качественного роста креативного класса, что немедленно выразилось в некоторой нехватке специалистов и учёных по естественным наукам (в своих предыдущих работах мы неоднократно обращались к теме весьма острой нехватки учителей математики и физики в школах США и других западных стран, что, в свою очередь, стало давним следствием уменьшения спроса молодёжи на эти университетские специальности). Теперь даже в профессиональных предпочтениях молодёжи на первые позиции вышли профессии священнослужителя, полицейского, пожарника, а профессия учёного во многих опросах вообще не значится среди престижных. Но вот парадокс: в этих же опросах неизменно называются как привлекательные инженерные профессии. Такой каламбур в умах может довести до того, что общество с

удивлением осознает, что из-за дефицита учёных инженеров должны будут готовить священники.

Вся предыдущая история промышленных переворотов подготавливала базу для возникновения креативного класса как самодостаточной части интеллектуального капитала и одновременно вырабатывала представления об особой заботе по его сохранению и воспроизводству. К такому образу действий государства и капитал подвигали не только зримые материальные свидетельства продуктивности креативного класса, но и динамика роста финансовой отдачи выделяемых на его развитие затрат. Так, если за первые сто лет промышленных революций (1800–1900 гг.) мировой GDP на одного человека вырос на 12–15 %, то за следующие сто лет (1900–2000 гг.) этот показатель увеличился в 5,6 раза, а в развитых западных странах — в 22,4 раза.

Графическое подтверждение этой закономерности даёт Clark's Sector Model, разработанная на основе анализа изменений состава рабочей силы в экономике США за 1850–2000 гг. Модель названа в честь британо-австралийского экономиста Колина Кларка (Colin Clark, 1905–1989), создавшего теорию роста экономики под влиянием технического прогресса. Совместно с французским экономистом Jean Fourastie (1907–1990) C. Clark доказал путём статистической обработки данных тесную и взаимообусловленную связь изменений структуры рабочей силы в трёх сферах экономики (добывающие отрасли — Primary Industry Employees, обрабатывающие отрасли — Secondary Industry Employees и отрасли сферы услуг — Tertiary Industry Employees), являющихся следствием нарастающих последствий «интеллектуализации» производительных сил [8].

Особое сочетание этих последствий вызывает наступление этапа *деиндустриализации*, когда почти прямолинейное снижение удельного веса работников добывающих отраслей и относительно медленное увеличение доли работников вторичного (обрабатывающие отрасли) и третичного (сфера услуг, или сферы сервиса) секторов сменяется резким ростом численности третичного и почти таким же темпом снижения численности вторичного секторов при продолжающемся прямолинейном сокращении персонала первичного сектора.

Деиндустриализация в экономике США, согласно Deindustrialization per Clark's Sector Model, началась в 1922 году — гораздо раньше, чем в Западной Европе, где этот этап стал явным ближе к началу Второй мировой войны. Доля вторичного сектора в экономике США достигла максимума в 1939 году, и примерно в это же время стала количественно заметной тенденция формирования *креативного класса* (четвертичный сектор, или Quartenary), представляющего сферу научных исследований и разработки технологий.

До 2000-го и ближайших за ним годов все показатели, формирующие ЭДР экономики США, устойчиво нарастали; мировой кризис 2007–2009 гг. лишь несколько снизил эти темпы. Однако видные учёные предостерегают, что если ослабление внимания к научным исследованиям будет продолжаться, то макроэкономические показатели могут перейти из фазы замедления роста в фазу значительного падения. Это значит, что все кривые Clark's Sector Model могут изменить своё направление на противоположное уже в середине второго десятилетия XXI века. Показанные в табл. 2 тенденции изменения номинального годового GDP и структуры формирующих его сфер экономики подтверждают эти опасения.

За период 1990–2007 гг. во всех развитых странах GDP и его структура изменились резко и однонаправленно: рост GDP был в пределах 1,45 раза (Япония) — 3,63 раза (Южная Корея), а его структура заметно сдвинулась в сторону сферы услуг при соответствующем снижении удельного веса сельского хозяйства и промышленности. Если принимать в расчёт и качественные характеристики структурных изменений в первичном и вторичном секторах — обновление их технико-технологической базы, то становится совершенно очевидным факт значительного увеличения доли сферы услуг в результате роста в ней научной составляющей. Известно также, что в этот период было отмечено опережающее финансирование перспективных научных исследований, произошло резкое увеличение объёма патентования инновационных интеллектуальных продуктов и скачкообразно вырос индекс инноваций в отраслях высоких технологий (обозначающий уровень материализации защищённых патентами идей в товарных изделиях; в 2007 году во всех указанных в табл. 2 развитых странах индекс инноваций достиг исторического максимума в 0,96–0,98, то есть почти все продукты научных исследований воплощались в потребительские изделия).

Однако в следующие пять лет (2007–2012 гг.) не только заметно снизился темп роста GDP, но его динамика стала вялой, а в некоторых странах — даже отрицательной (Великобритания, Италия); незначительные подвижки произошли в структуре GDP. В то же время инновационные характеристики развития почти всех стран этой группы заметно ухудшились, в частности, индекс инноваций в отраслях высоких технологий сократился до 0,75–0,80, а в некоторых из них стал даже ощущаться дефицит идей, что вполне соответствовало ситуации с финансированием фундаментальных исследований — сокращение объёма и связанное с этим «упорядочение» инфраструктуры исследовательских организаций.

Заметим, что фактор численности населения развитых стран особого влияния на эти

рассуждения не оказывал в течение всего двадцатилетия — его рост был наиболее заметным только в США (23 %), в других же странах население прирастало незначительно или даже снижалось (Германия, Япония). Таким образом, этот фактор присутствует в анализе как константа, и благодаря этому легче отслеживать процессы «перетоков» занятого населения между сферами экономики: если, например, увеличивается в GDP удельный вес сферы услуг, то и статистика занятости подтверждает практически такой же прирост персонала этой сферы (Tertiary Industry Employees), в том числе его креативной составляющей (Quartenary). Эксперты опасаются, что вследствие сокращения численности и темпов роста *креативного класса* из-за изменения политики финансирования науки экономические показатели развитых стран ухудшатся.

В противоположность развитым, страны с догоняющей концепцией развития (Китай, Индия, Бразилия) в анализируемый период обеспечивали прогресс своей экономики главным образом на интенсивной основе, прежде всего — усилив приоритеты в сфере науки и образования. Благодаря этому они, ещё недавно находившиеся на *первой фазе* научно-технической цивилизации, быстро «проскочили» *вторую фазу* модернизационного периода и реально приблизились к вступлению в *третью фазу* сервисной цивилизации (табл. 3). Развитые страны, вступившие в эту фазу ещё в конце XX века, могут потерять свои преимущества в конкуренции с амбициозными развивающимися именно вследствие принципиальных стратегических просчётов на главном направлении соперничества.

Таблица 3

Фазы развития стран (по C. Clark)

Секторы экономики	Удельный вес в GDP, %		
	First phase: Traditional civilizations	Secondary phase: Transitional period	Third phase: Tertiary civilization
1	2	3	4
Primary Sector	70	20	10
Secondary Sector	20	50	20
Tertiary Sector	10	30	70

Нобелевский лауреат по химии, профессор химии и физики Калифорнийского технологического института Ахмед Зевайл отмечает, что «... сокращение финансирования науки и рост бюрократического аппарата внутри её структуры угрожает лишить США статуса лидера» [9]. Учёный напоминает, что после окончания Второй мировой войны в США активно поддерживалась научно-исследовательская деятельность. Это делало возможными научные прорывы и приносило Нобелевские премии. Американские университеты, подобно магнитам, притягивали к себе молодых учёных и инженеров со всей планеты. «Правда заключается в том, что тогда никто не догадывался, к чему приведут все эти исследования, никто не смог спрогнозировать подобные результаты (А. Зевайл имеет в виду позднейшие революционные достижения в медицине, биологии, космонавтике, информатике, которые стали практическим воплощением ранее осуществлённых фундаментальных исследований, — замечание автора). В конечном счёте, именно непредсказуемость является той нитью, из которой соткано полотно открытий», — констатирует А. Зевайл. Теперь, — полагает он, — в большей части научных кругов на исследования, в основе которых лежит любопытство, больше не смотрят с одобрением. Заявки на проведение исследований должны в обязательном порядке содержать пункт о «значимости для общества» и предлагать «преобразовательные решения» ещё до начала исследования. Профессора составляют всё больше заявок, пытаясь максимально уменьшить расходы на проведение исследований, хотя понимают, что это сокращает время, необходимое для творческого процесса. Учитывая, что университеты сталкиваются с ростом расходов, профессорам приходится всё чаще принимать участие в различных коммерческих предприятиях, которые далеко не всегда являются двигателями научно-исследовательской работы. Даже профессорский состав факультетов сейчас подбирается не на основании заслуг в науке, а с учётом способности привлекать денежные средства.

Подобные ограничения и практика ставят вопрос о будущности креатива в науке, в частности, может ли сегодняшняя наука привлечь молодых гениев типа А. Эйнштейна, Л. Полинга или Р. Фейнмана, смогут ли они вести свои фундаментальные исследования? Научная элита США, Великобритании, Канады и других развитых стран, характеризуя последствия коммерциализации политики управления наукой в своих странах, обращает внимание на то, что всего одно поколение назад, когда правительства поддерживали исследования, в основе которых лежало «любопытство», то же самое делала и промышленность, то есть капитал активно финансировал исследования как в своих структурах, так и в университетах.

В качестве примера негативных последствий управленческой переориентации на «практический результат» в науке приводят Лабораторию Белла — один из самых известных центров научной мысли, где уровень фундаментальных исследований был настолько высоким, что он считался лучшим в Америке. В нём работали ведущие учёные и инженеры мира, и вместе им удалось сделать эпохальные открытия, начиная с открытия микротранзисторов и заканчивая теорией «большого

взрыва». Теперь же в Лабораториях Белла больше не ведётся фундаментальная научно-исследовательская работа, а другие промышленные лаборатории по большей части либо прекратили своё существование, либо перенаправили свои ресурсы в сторону более специализированных исследований.

Учёные отмечают, что даже молодые люди, которые проявляют искренний интерес к научным исследованиям, скорее начинают понимать, что в условиях современного рынка немалое число учёных со степенью доктора наук зачастую занимают либо временную должность, либо попросту сидят без работы. Средний возраст, в котором ответственные исполнители исследований получают государственные гранты, повысился, а для продвижения в научных кругах требуется опыт работы на различных академических должностях. Перспектива такого замедленного продвижения отбивает у молодых учёных желание строить карьеру исследователя [10].

Учёные, понимающие пагубность такого пути для науки и общества в целом, задаются вопросом: какова формула управления открытиями? Ответ, напоминают они, лежит в области естественной эволюции научной мысли и развития — от движимой любопытством науки к передаче технологий, а затем к социальным выгодам. Оказывается, простая перемена расположения слагаемых в этой формуле (по причинам поспешности или нетерпения в получении практических выгод от вложения в науку) способна нанести науке невосполнимый за короткое время ущерб, и нарастание этого ущерба в катастрофу обусловливается скоростью потери энергичной динамики в развитии креативного класса. Сейчас наблюдается спад количественной реализации его продуктивности в виде снижения числа выдвигаемых идей и гипотез (что является главным результатом фундаментальных исследований), но численный состав креативного класса во всех развитых странах пока ещё остаётся стабильным. Однако в скором времени, если прекратится его подпитка свежим пополнением, эволюция смены поколений исследователей нарушится, и тогда произойдёт качественная катастрофа во всей системе общественных отношений из-за невозможности реализовать упомянутую выше формулу.

Для того, чтобы избежать перехода прогресса в регресс, — заявляют видные интеллектуалы Запада, — нужно, во-первых, восстановить статус-кво теории и прикладных разработок в системе управления развитием и, во-вторых, возродить интерес молодёжи к занятию наукой. Государства должны способствовать воспитанию учёных, обладающих творческими способностями, в такой середе, которая поощряет взаимодействие и сотрудничество различных сфер и освобождает научно-исследовательскую деятельность от бюрократической волокиты.

Дискриминация научных исследований идёт прежде всего от быстро плодящейся бюрократии в системе управления, так как из-за неспособности к творческой работе бюрократ от науки «самовыражается» в имитации бурной организационной деятельности, проведении всевозможных «мероприятий» с непременным участием учёных и тем самым отвлекает их от реального дела.

В этом отношении засилье бюрократии в научных организациях и в органах управления ими можно считать явлением интернациональным: о его опасности сейчас говорят многие видные учёные Запада; оно является диким феноменом в Украине, где бюрократия от науки активно способствует власти в уничтожении как фундаментальной, так и прикладной науки. Но, в отличие от Украины, общественность Запада свободно выражает не только тревоги по поводу этого явления, но и выдвигает встречающие понимание и поддержку требования: нация должна обеспечить молодых людей современным образованием в сфере естественных наук, технологии, инженерии и математики; государственная политика должна быть направлена на то, чтобы лучшие умы со всего мира захотели присоединиться к научному сообществу развитых стран (прозрачный намёк на необходимость усиления политики селективного подхода стран к иммиграции); в целом требуется заново пересмотреть перекос во взглядах на инвестиции в сфере фундаментальных исследований и т. д.

В 1950-е годы Нобелевский лауреат Роберт Солоу доказал, что новые технологии в значительной степени влияют на экономический рост [11]. К примеру, только теория квантовой механики позволила реализовать преобразовавшие экономику и обеспечившие новыми возможностями саму науку лазерные технологии, оптическую связь, МРТ, генные технологии, технологии миниатюризации, открытия в фармацевтике и др. С тех пор фактор приоритетности фундаментальных наук только усиливался всё новыми и глобальными подтверждениями. Современная лидерская позиция развитых стран обусловливается их «электронным» влиянием, а их наука и технологии являются основой этого влияния (согласно опросу Global Attitudes Project, проведенному Исследовательским центром Пью). С момента начала промышленной революции Запад занимал доминирующие позиции в мировой политике и экономике благодаря силе науки. С середины XX века центром этого господства были США, но в начале XXI века всё больше ресурсов в научно-исследовательские разработки начал вливать Китай, чтобы завоевать статус страны Первого мира. Ведущие учёные доказывают, что западные страны во главе с США всё ещё могут поддерживать своё лидерство, однако, — предостерегают они, — было бы высокомерным и наивным полагать, что

эту позицию можно сохранить без достаточных инвестиций в область научного образования и исследовательской работы.

Для того, чтобы определить, как влияет наука на экономический рост, часто используют неоклассическую *модель Роберта Солоу*, основанную на производственной функции Кобба-Дугласа:

$$Y = A \times K^{б} \times L^{1-б}, \quad (1)$$

где Y — выпуск продукции;

A — многофакторная производительность труда (технический прогресс как фактор экономического роста);

K — объём используемого капитала;

L — затраты живого труда.

Под *техническим прогрессом* в модели Солоу подразумевается вся совокупность качественных изменений *труда* и *капитала*. Следовательно, показатель технического прогресса является показателем времени и называется нейтральным, так как он одинаково влияет на все задействованные для выпуска продукции ресурсы. Если увеличиваются затраты капитала (K) на исследования, а их результаты реализуются в инновационных технике и технологиях, то трудоёмкость производства (затраты живого труда, L) снижается. Выпуск продукции (Y) адекватно возрастает, если существует потребительский спрос на неё или остаётся неизменным при фиксированном спросе. В этом случае потребность в живом труде в первичном и вторичном секторах экономики уменьшается, а разница перетекает в третичный сектор (сфера услуг), и обеспечиваются предпосылки для количественного роста *креативного класса* как неотъемлемой части трудовых ресурсов третичного сектора.

Количественный рост (или количественная стабильность) креативного класса означает, что общественная система за счёт экономии на производство в первичном и вторичном секторах (как следствии технического прогресса) имеет материальную возможность направлять часть этой экономии на усиление своего интеллектуального потенциала. Поддержание этих взаимосвязей и составляет сущность общественного (или социально-экономического) прогресса страны. Из модели также следует, что выпуск продукции будет нулевым при отсутствии одного из трёх факторов, то есть общественный прогресс предполагает поддержание адекватных потребностям затрат на обеспечение технического прогресса.

Поскольку темпы общественного прогресса западных стран снижаются (например, в виде спада темпов роста GDP), правящий истеблишмент и научная элита получают сигнал неблагополучия со стороны факторов обеспечения этого прогресса. Когда их беспокойство по этому поводу достигнет требуемого для принятия решений уровня, такие решения последуют. Одна из главных целей дискуссии об опасностях перекосов в управлении наукой (то есть технического прогресса) состоит именно в том, чтобы ускорить принятие таких решений государством и капиталом (бизнесом).

С рассмотренными проблемами управления наукой непосредственно связаны и обостряющиеся трудности обеспечения общества новым поколением с глубоким фундаментальным образованием. В ряде предыдущих работ мы анализировали тенденцию гуманитаризации специальностей в ВУЗах в ущерб потребностям экономики, а также самих науки и образования. Начиная с 1980-х годов университеты стали выпускать всё большее число специалистов по экономике, финансам, менеджменту и другим гуманитарным специальностям; одновременно сокращались наборы и выпуски специалистов по математике, физике, химии, биологии, вследствие чего первыми почувствовали этот профессиональный перекос школы, а затем стали проявлять озабоченность руководители научных подразделений корпораций, аналитических структур военных ведомств, банков и т. д. Их потребности в специалистах с математической подготовкой для заполнения вакансий аналитиков удовлетворять за счёт выпускников университетов стало делом крайне трудным, а использовать для этих целей соответственно подготовленных иммигрантов далеко не всегда можно было, например, по соображениям безопасности. Из этого замкнутого круга нужно было искать скорейший выход, что и обусловило «многослойность» дискуссии относительно устранения перекоса в политике финансирования фундаментальной и прикладных разработок.

Исследователи отмечают, что устойчивый рост производительности западных экономик в итоге всех промышленных революций был обеспечен поддержанием разумно сложившихся пропорций между исследованиями фундаментальных основ природы и их практическими приложениями. На Западе не было замечено идеологического прессинга фундаментальной науки, и до последнего времени от неё не требовали «эпохальных достижений» к такому-то году или съезду какой-то партии. Считалось недопустимым любое насилие над творческим интеллектом во имя «ускорения его продуктивности». Даже нынешний «перекос» в политике управления наукой большинство западных учёных и экспертов считают мировоззренческим, а его истоком — вполне объяснимое желание самих учёных и руководителей бизнеса побыстрее достичь практической отдачи затрат. Некоторые признают, что «погорячились», не учли все «побочные следствия» такой поспешности и теперь, столкнувшись с этими «следствиями», готовы исправлять «допущенные ошибки». Под многозначительным заголовком «Потерянное десятилетие Майкрософта» журнал

«Vanity Fair» поместил статью одного из руководителей корпорации Стива Баллмера, в которой анализируются просчёты Microsoft в научной политике, следствием которых стали неудачи в конкуренции с Apple, Goolge и Facebook [12].

С другой стороны, те научно-производственные центры, которые избежали подобных ошибок, продолжали динамично развиваться и усиливать свои позиции. Об одном из них — Стэнфордском (во главе с одноимённым университетом), включающем сеть исследовательских и производственных подразделений, опытных полигонов, консалтинговых организаций (в том числе агентство Bloomberg), идёт речь в статье «Силиконовый остров», опубликованной в журнале «Newsweek» [13]. В названии статьи подразумевается второй смысл. Если научные структуры, расположенные в Силиконовой долине (Silicon Valley), и главная из них — корпорация Microsoft — из-за допущенных ошибок в научно-технической политике ослабили свои конкурентные позиции, то мощный научный комплекс Стэнфорда, объединяющий структуры в районе Нью-Йорка, устоял под ударами финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. и избежал потерь от «спора теоретиков и практиков» (отсюда и противопоставление в названии «Silicon Island» как творческий приём журналиста).

Некоммерческая организация «Совет помощи образованию» (Council for Aid to Education, CAE, USA) в своём докладе сообщила, что при определённом сокращении государственного финансирования фундаментальных направлений деятельности американских университетов большинство из них (и Стэнфордский в том числе) не уменьшили подготовку специалистов по естественно-научным специальностям благодаря увеличению благотворительных взносов в их фонды (например, *endowment-found*).

В целом благотворительные сборы американских ВУЗов в 2012 году увеличились на 2,3 % по сравнению с 2011 годом и составили 31 млрд. долларов, хотя и не достигли исторического максимума в 31,6 млрд. долларов в 2008 году. Стэнфордский университет стал первым ВУЗом США, которому удалось собрать более одного млрд. долларов пожертвований за год. Этот ВУЗ остаётся лидером по финансовой помощи на протяжении последних восьми лет (2004–2012 гг.). За последние 30 лет лидерами по сборам были Университеты Гарварда (15 раз), Стэнфорда (14 раз), Лос-Анджелеса (1 раз, в 2002 году). В перерасчёте спонсорских пожертвований на одного студента с большим отрывом лидирует Онкологический центр им. М. Д. Андресона при Техасском университете (590,7 тыс. долларов). Университет Стэнфорда занимает в этом рейтинге 5-е место (55,7 тыс. долларов), что можно объяснить гораздо большей численностью его студентов (в 12–15 раз).

Интересную картину представляет состав благотворителей и спонсоров: 29,5 % всех денег университетам передали различные фонды (ассоциаций и корпораций преимущественно высокотехнологичного сектора экономики); 24,8 % составили взносы от бывших выпускников; 18,8 % обеспечили пожертвования частных лиц; 16,9 % денег поступили от коммерческих компаний; 10 % предоставили банки [14].

Огромный размер создаваемых университетами фондов развития за счёт благотворительных сборов и представительный спектр спонсоров позволяют минимизировать роль государства в финансировании научных исследований и в подготовке необходимых науке и всей общественной системе специалистов. Этот момент действительно служит аргументом в дискуссии о природе возникшего перекоса в управлении научно-технической политикой в западных странах в пользу мировоззренческого аспекта. Согласно такому взгляду некоторая дискриминация фундаментальных исследований в общегосударственном масштабе за последние годы не даёт оснований говорить о пересмотре приоритетов в научно-технической политике государственными органами управления, а выражает лишь позицию отдельных корпоративных бюрократических групп в самой науке и в органах власти. Если бы ситуация была иной, то не могла бы существовать та *концепция* общенациональной заботы о науке и образовании, которая в западных странах действует независимо от *частностей* в поведении государства и капитала, а также от макроэкономических потрясений типа последнего мирового кризиса, и тогда ситуация в них и в таких странах, как Украина (с полным безразличием к науке и образованию) не отличалась бы ничем.

Диаметральная противоположность концепций разных стран в области регулирования развития интеллектуального потенциала подтверждается остротой постановки в западных странах вопросов дальнейшего прогресса научно-образовательных систем, в положении которых общественность в последнее время стала замечать негативные тенденции. Их характер никоим образом не отождествляется с наступлением катастрофы, но даже признаки замедления рассматриваются как недопустимая угроза достигнутым в результате эволюции общественных систем показателям. Конечно, на фоне катастрофы этих систем за годы независимости Украины тревоги западной общественности могут показаться малозначительными и надуманными. Однако их подходы к состоянию интеллектуального потенциала своих стран свидетельствуют об одном — то, чего добились тяжёлым трудом многих предыдущих поколений, недопустимо растранжиривать из-за недомыслия некоторой части поколения нынешнего (как из числа политиков, так и бизнеса).

В основательной работе «Гонка между образованием и технологией» [15] авторы пришли к некоторым важным выводам из длительной истории США.

Во-первых, 25 % роста производительности и, следовательно, экономического роста страны за столетие (1870–1970 гг.) напрямую связаны с увеличением среднего числа лет, которые американцы тратили на получение образования. Весьма вероятно, — замечают авторы, — что фактический вклад образования в рост экономики значительно выше, но 25 % — это минимум.

Во-вторых, в течение этого периода сохранялся высокий уровень экономического роста, а также наблюдалось сокращение социального неравенства несмотря на существенные изменения в сфере экономики и технологий — изменения, настолько же значительные, как и те, которые произошли за последующие 35 лет (1970–2005 гг.), Авторы подчёркивают, что *если в прошлом страна достигла больших изменений в сфере технологий путём развития системы образования, то нет видимых причин, чтобы не делать этого и в будущем.*

В-третьих, фундаментальные изменения в системе образования в этот период заключались в так называемом «движении средней школы» — движении простых граждан, которые считали, что в основе успеха того или иного сообщества лежит доступ к бесплатному и всеобщему образованию.

В-четвёртых, за последующие 35 лет (1970–2005 гг.) в системе образования не происходило революций, сравнимых по своему размаху с предыдущим периодом («движение средней школы»), а те серьёзные изменения, которые имели место, — развитие системы среднего специального образования — оказались платными. Именно поэтому, — подчёркивают авторы, — в *Америке снизился уровень образовательной подготовки, упал уровень роста экономики и выросло неравенство.*

Получается, что до тех пор, пока среднее образование было бесплатным, оно было и всеобщим. Когда же в противовес бесплатному государственному образованию стали быстро множиться альтернативные частные средние учебные заведения (в которых уровень подготовки был значительно выше), доступность *качественного среднего образования снизилась.* Возник замкнутый круг: лучшие кадры педагогов из государственных ушли в частные школы, их убыль уже не компенсировалась университетами из-за снижения набора на фундаментальные специальности, качество образования в госшколах упало (прежде всего — по естественнонаучным дисциплинам). Именно эта тенденция всё больше тревожит общественность (и не только Соединённых Штатов), которая увязывает «безобидные» мировоззренческие причины спада внимания к фундаментальной науке и фундаментальному образованию с далекоидущими опасными последствиями для развитых стран. Ответственные общественные силы, включая представителей капитала, требуют от государств как можно быстрее устранить этот перекос и вернуть систему в прежнее, проверенное временем, состояние.

В-пятых, — констатируют авторы [15], — снижение уровня образовательной подготовки, вероятно, является более значимой причиной резкого роста уровня неравенства, который происходит после 1970 года, особенно в первое десятилетие XXI века. Это наблюдение подтверждается относительными статистическими показателями изменения уровня предложения образованных рабочих экономике США и спроса экономики на получивших среднее образование рабочих за период 1950–2005 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Изменения относительных зарплат рабочих со средним образованием, предложения и спроса на них в экономике США

Годы	Изменение относительной зарплаты	Изменение относительного предложения	Изменение относительного спроса
1	2	3	4
1950–60	0,83	2,91	4,28
1960–70	0,69	2,55	3,69
1970–80	-0,74	4,99	3,77
1980–90	1,51	2,53	5,01
1990–2000	0,58	2,03	2,98
1990–2005	0,50	1,65	2,46
1950–80	0,26	3,49	3,91
1960–80	-0,02	3,77	3,73
1980–2000	1,4	2,28	3,99
1980–2005	0,90	2,00	3,48

Источник: [15].

В анализируемые периоды спрос на образованных рабочих значительно превышал их предложение со стороны школьной системы, причём разница примерно соответствовала соотношению учащихся, оканчивающих полный курс средней школы и преждевременно бросающих учёбу (обычно после 8-го класса и, как правило, — по финансовым причинам). В начальные годы каждого периода выпуск из High School составлял до 85 % от всего контингента учащихся (то есть бросали учёбу после 8-го класса примерно 15 % учащихся). Но в 2000–2005 гг. доля первых снизилась до 60–65 %, а вторых — увеличилась до 35–40 %. Это обстоятельство подвергло администрацию США сильному напряжению. Стало, наконец, понятно, что за такими позорными показателями скрываются глубинные пороки *организации системы образования*, которые не устраняются только растущими финансовыми вливаниями в неё. Нельзя было больше мириться и с тем, что нарастающий разрыв между спросом на образованных

рабочих и их предложением дискредитирует страну как лидера мировой экономики.

В результате ряда крупных организационных проектов, осуществлённых на федеральном уровне и уровне отдельных штатов (разбор которых не входит в задачи данного исследования), проблема с выпуском несколько улучшилась. Министерство образования США опубликовало доклад, согласно которому в 2010 году американские школы подготовили максимальное с 1970-х годов количество выпускников — 78,2 % от всего контингента. Но в том же докладе исследователи честно признались, что «они ещё не до конца понимают причины, по которым почти четверть учащихся не оканчивают школу», и тем самым противоречат довольно простому и рациональному посылу — чем больше лет потрачено на образование, тем выше зарплата. Более того, по данным организации Slliance for Excellent Education за 2010 год, бывшие школьники, решившие покинуть учебное заведение досрочно, заранее лишили себя (а значит, и американскую экономику) совокупного дохода в 337 млрд. долларов [16]. Таким образом, обозначилась ещё одна актуальная научная проблема в исследовании мотиваций современной молодёжи.

Авторы [15] декларируют ряд предложений, которые выражают позицию многих учёных и экспертов, озабоченных возникшей в науке и системе образования развитых стран ситуацией. Если в течение следующих 20 лет западный мир хочет развиваться с большей скоростью, чем в предыдущие 20 лет, необходимо совершить *революцию в области производительности*. Большая часть экономического роста должна быть обусловлена производительностью — около 80 % в следующем десятилетии, то есть до 2020 года, по сравнению с 35–50 % за последние 30 лет (то есть 1980–2010 гг.). Это значит, что для поддержания экономического роста, наблюдавшегося в течение последних трёх десятилетий, необходимо увеличить уровень производительности труда примерно на одну треть. Сделать это можно только при увеличении образовательной подготовки молодёжи, для чего потребуются консолидированные действия власти, капитала, общества.

Очевидно, что этот призыв адресован не только истеблишменту западных стран. Как научная рекомендация он должен быть услышан всеми странами, которые озабочены своим будущим и которые практически воспримут предупреждение, что следующая настоящая революция в сфере американской (канадской, британской, германской и др.) систем образования не может стать простым линейным расширением существующей системы (это намёк на довольно распространённое в западной научной мысли мнение, что проблемы в образовании и науке можно решить только увеличением их финансирования). Современные меры должны включать *сочетание пожизненного обучения и сертификации*, а также *создание механизмов мотивации людей к постоянному повышению их образовательного уровня*. Совокупность таких мер в работе [15] названа *контекстуальной подготовкой*.

Выводы. Возникшая проблема перекоса в политике управления наукой неожиданным образом инициировала широкую дискуссию в западных странах относительно их действительных приоритетов и готовности укрепить свои позиции в современном конкурентном мире. На первый взгляд, частный вопрос соотношения фундаментальных исследований и прикладных разработок обусловил постановку гораздо более острых вопросов, в частности, о готовности развитых стран сберечь своё научно-техническое лидерство уже в ближайшее десятилетие. Вынужденная необходимость дать на них ответ привела западный политический истеблишмент и общественность к весьма неприятным открытиям — застарелым догмам о безусловности развития при сохраняющихся хронических недостатках главной ресурсной базы любого развития, которой является интеллектуальный капитал и его креативный класс. Признание самого факта наличия таких догм уже можно рассматривать как важный шаг в направлении отказа от них.

Литература

1. Истории Запада и Востока. Состояние британской науки // Радио Свобода. — 28 февраля 2013 года.

2. Todd Emmanuel. The causes of progress: culture, autority, and change / Emmanuel Todd. — Paris, 1987.

3. Hicks J. A Theory of Economic History / J. Hicks. — Oxford, 1969; Hill C. Reformation to Industrial Revolution. A Social and Economic History of Britain, 1530–1780 / C. Hill. — Bristol, 1967; Hulse David H. The Early Development of the Steam Engine / David H. Hulse; TEE Publishing, Leamington Spa, U. K., 1999.

4. Landes David. The Unbound Prometheus : Technical Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present / David Landes. — 2nd ed. — New York : Cambridge University Press, 2003; Smil Vaclav. Creating the Twentieth Century : Technical Innovations of 1867–1914 and Their Lasting Impact / Vaclav Smil. — Oxford; New York : Oxford University Press, 2005; James Hull. The Second Industrial Revolution: The History of a Concept / Hull James // Storia Della Storiografia. — 1999.

5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. — М. : Академия, 1999.

6. Друкер Питер Фердинанд. Эра социальной трансформации / Питер Фердинанд Друкер //

The Atlantic Monthly. — 1994. — (Перевод на рус. яз. Т. Лопухиной по заказу «Русского Архипелага, сентябрь 2003 г.).

7. Florida R. The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life / R. Florida // Basic Books. — 2002; Florida R. The Flight of the Creative Class. The New Global Competition for Taleut / R. Florida // HarperBusiness, HarperCollins. — 2005.

8. Clark Colin. A System of Equations Explaining the United States Trade Cycle, 1921 to 1941 / Colin Clark // Econometrica. — Vol. 17. — No. 2 (Apr., 1949). — P. 93–124; Clark Colin. Theory of Economic Growth / Colin Clark // Econometrica. — Vol. 17. Supplement: Report of the Washington Meeting (Jul., 1949). — P. 112–116; Le Grand Espoir du XXe siécle. Progrés technique, progrés économique, progrés social. — Paris : Presses Universitaires de France, 1949. — 224 p.

9. Los Angeles Times. — 2012. — August 25.

10. Как любопытство породило Curiosity (любопытство) // Reklama. — 2012. — № 32 (882), August 30. — P. 22.

11. Solow Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / Robert M. Solow // Quarterly Journal of Economics (The MIT Press). — 1956; Solow R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function. Review of Economics and Statistics / R. M. Solow // The MIT Press. — 1957; Solow R. M. The last 50 years in growth theory and the next 10 / R. M. Solow // Oxford Review of Economic Policy. — 2007.

12. Ballmer Steve. Microsoft's Lost Decade / Steve Ballmer // Vanity Fair. — 2012. — August. — P. 108–113, 132–135.

13. Dickey Christopher. Silicon Island / Christopher Dickey // Newsweek. — 2012. — August 6. — P. 44–49.

14. Reklama. — № 8 (906). — February 28. — 2013. — P. 19.

15. Goldin Claudia. The Race between Education and Technology / Claudia Goldin, Lawrence F. Katz // Belknap Press. — 2008. — 496 p.

16. Бивис и Батхед взялись за ум // Reklama Weekend. — Vol. 3. — No 5. — February 1. — 2013. — P. 24–25.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.976.2

Л. И. Антошкина,

В. А. Висящев

РЕЙТИНГИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ СРАВНЕНИЯХ (ЧАСТЬ I)

Анотація. *Поставлена й обґрунтована проблема мінімізації суб'єктних начал під час розрахунку рейтингів ВНЗ, що дозволить створити об'єктивну основу для оцінки їхньої діяльності з боку держави та суспільства, а також більш справедливо навести їх у міжнародних порівняннях.*

Ключові слова: *вищі навчальні заклади, державне регулювання ринку освітніх послуг, концепція побудови методології розрахунку рейтингів ВУЗів.*

Summary. *Author raises and substantiates the issue of minimization of subjective factors in determination of rankings of higher education institutions. This will allow for creation of an objective system for evaluating the institutions' operations from the government and society's standpoint, as well as them comparable on an international scale.*

Key words: *higher education institutions, government regulation of educational services, the concept of construction methodology for calculating the rankings of universities.*

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Постановка проблемы. В странах с развитой системой высших учебных заведений уже много десятилетий разрабатываются их рейтинги. Первые опыты относятся к шестидесятым годам прошлого столетия. Ведущие страны Запада приступили к решению грандиозной программы модернизации системы образования (в первую очередь — высшего) под давлением как внутриэкономических, так внешнеполитических обстоятельств: во-первых, стало очевидно, что для значительного ускорения экономики и перевода её на новый уровень технологических возможностей требуется гораздо больше качественных кадров специалистов; во-вторых, нужно было практически ответить на вызов Советского Союза, добившегося выдающихся успехов в решающих областях противостояния двух политических систем — космосе и обороне; достижения советской науки были признаны, таким образом, во всём мире и безоговорочно. Располагая большим количеством ВУЗов (например, в США 60-х годов их было больше 3 тысяч) и, естественно, ограниченными финансовыми ресурсами (потому что их львиная доля направлялась на гонку вооружений и поддержание необходимых стандартов жизни населения), ведущие страны Запада (или, как позже их стали называть, страны Первого мира) использовали рейтинги ВУЗов для стимулирования борьбы учебных заведений за государственные заказы (а значит — за финансирование) на подготовку кадров. Распределение денег ставилось на вполне объективную основу: рейтинги ВУЗов разрабатывались неправительственными организациями (как правило, профессиональными ассоциациями, представлявшими интересы работодателей), а деньги выделяло правительство по принципу: выше рейтинг — больше денег.

До сих пор страны Первого мира вполне устраивают рейтинги ведущих отечественных ВУЗов. При этом заметим, что там никого не интересует форма собственности учебных заведений, так как их дискриминация по этому признаку считается экономически вредной и аморальной. Этим вопросом позднее, в наше время, «озаботилась» государственная бюрократия некоторых развивающихся стран (особенно Украины), где чиновников «осенило», что с помощью рейтингов они, наконец-то, решат проблему искоренения частных ВУЗов. Таким образом, в мировую практику применения рейтингов ВУЗов усилиями подобных «новаторов» внесён весьма своеобразный вклад. Однако, полагаем, что если освободимся от бюрократического произвола, то рейтинги позволят вполне успешно решить действительно насущную проблему — вытеснения из рынка образовательных услуг ВУЗов-фантомов, которые изначально создавались (при определяющей роли государства) для циничного выкачивания денег и обогащения олигархов от образования.

Опыт стран Первого мира убеждает, что эту проблему можно решить вообще без регулирующего участия государства. Степень психологического воздействия объективного рейтинга ВУЗа на молодёжь, её родителей, общественность, средства массовой информации настолько велика, что никто (ни люди, ни государство) не рискнёт связываться с сомнительными заведениями, и

© Л. И. Антошкина, В. А. Висящев, 2013

они в конечном итоге «умрут» по экономической причине. Этот финал неизбежен для них также в силу высочайших мотивационных ожиданий студентов и их родителей от высшего образования в странах Первого мира — там нет такого постыдного мотива, как получение диплома любой ценой без ясного понимания, что диплом лишь формально свидетельствует о наличии у его владельца качественного профессионального образования, гарантирующего построение будущей карьеры.

Именно такая мотивация управляет выбором ВУЗа людьми разных социальных групп, разного уровня финансовых возможностей, имеющих разную базовую подготовку после окончания общеобразовательной школы. Огромное количество ВУЗов той или иной страны по определению не может иметь одинаково высокий рейтинг, поэтому высокорейтинговые (например, составляющие первую двадцатку) ВУЗы, как самые престижные, имеют неоспоримое конкурентное преимущество перед остальными и привлекают абитуриентов с самыми высокими социальными ожиданиями. Несмотря на гораздо более высокую стоимость обучения в них конкурсы в такие ВУЗы зашкаливают и продолжают расти даже в условиях современного кризиса. Заметим важную деталь: для поступления в такие ВУЗы востребуются прежде всего знания, а финансовый фактор отодвигается на второй план. При наличии денег, но отсутствии, подтверждённом в том числе и самим ВУЗом, знаний поступить в него практически невозможно.

Как показал имевший место в штате Иллинойс в 2009 году прецедент, когда ряд школ включили в списки особо одарённых выпускников детей высоких начальников, а Университет Иллинойса (г. Чикаго) зачислил их в число студентов, разразившийся скандал получил общеамериканскую огласку, привёл к увольнению многих школьных чиновников, смене руководства Университета, отчислению «особо одарённых» и ударил по престижу этого не самого рейтингового учебного заведения [1].

Упомянутый случай является именно досадным прецедентом в американской практике. В этой стране значение качественного образования вообще, а высшего — в частности стало ещё выше в кризисное время, потому что имеющие такое образование люди в гораздо меньшей степени пострадали от кризиса [2], а государство активно работает над кадровыми ошибками прошлых лет, щедро субсидируя приоритетные сферы образования и социальные программы расширения доступности высокорейтинговых университетов для талантливой молодёжи из малообеспеченных семей [3].

В этих обстоятельствах формирование рейтингов ВУЗов давно перестало быть сугубо информационным занятием. Оно всё больше занимает внимание общественности, учёных, политиков и бизнеса. Методология их вычисления также перестала быть областью научных интересов небольшой группы специалистов. Сейчас в западных странах это широко открытое поле для дискуссий, а следовательно, — и для совершенствования методов расчётов и сфер их применения.

В своей работе [4] мы отмечали, что, например, в США студентами ВУЗов становятся от четверти до половины заканчивающих High school, но драмы в этом никто не усматривает, потому что имеет место устойчивый спрос экономики на квалифицированных рабочих и техников для высокотехнологичных отраслей. Их готовит разветвлённая сеть многочисленных профессионально-технических колледжей, в системе которых также применяются рейтинги, что при наличии большого спроса на их услуги облегчает выбор желаемого учебного заведения (в некоторой их части конкурсы не уступают ВУЗовским). Методология вычисления рейтингов здесь мало отличается от применяемой в системе ВУЗов.

Однако, на наш взгляд, по-настоящему актуальной научной проблемой методология формирования рейтингов учебных заведений стала тогда, когда между странами Первого мира усилилась конкуренция за привлечение на учёбу в свои ВУЗы иностранных граждан. До тех пор вопросы объективизации расчёта рейтингов, конечно, тоже возникали, однако дискуссии по этому поводу носили в основном локальный, местный характер.

Например, старейшие университеты США, имеющие признанные во всём мире научные школы, при непопадании в первую двадцатку выражали недовольство монопольной ролью в расчёте рейтингов профессиональных ассоциаций, но когда в следующих годичных турах они в заветную двадцатку попадали, их претензии к организации и методике расчёта рейтингов «улетучивались». Небольшие периферийные университеты, полагающие, что их инновации в обучении студентов незаслуженно недооцениваются (отсюда — сравнительно низкие рейтинги), время от времени упрекают специалистов профессиональных ассоциаций в том, что над ними чрезмерно довлеет авторитет университетов крупнейших мегаполисов страны и т. д.

Однако заметны две интересные особенности этих «семейных разборок»: в спорах по принципу «а ты кто такой?» никогда не используются аргументы формы собственности учебных заведений (кстати, традиционно первую двадцатку ВУЗов США составляют в основном частные) и не упоминается о каком-либо влияющем на рейтинги участии Министерства образования (по причине отсутствия такого участия).

Интересующиеся этой проблемой (научно-педагогическая общественность, спонсоры из бизнеса, родители) довольно спокойно и циклично (обычно — ближе к вступительной кампании) об-

суждают частности методологии вычисления рейтингов ВУЗов: например, предлагают учитывать не только общие для всех университетов факторы (что обеспечивает высокую степень сопоставимости в сравнениях), но и специфические, которые полнее отражали бы особенности диверсификации специальностей и специализаций, методы селекции обучающихся для целенаправленного развития их творческих способностей, формы обучения людей с теми или иными личными обстоятельствами и т. д., что объективизировало бы реальный рейтинг новых, как правило, небольших частных университетов, возникающих в ещё незанятых нишах востребованных образовательных услуг.

Совсем иначе выглядит международная дискуссия по поводу как ежегодно объявляемых рейтингов ВУЗов мира, так и методологии их формирования: здесь присутствуют и резкие формы несогласия с доминированием ВУЗов определённых стран (прежде всего — США), и обвинения в адрес исследовательских организаций в искусственной дискриминации других стран вопреки богатым традициям их образовательных систем, и возмущение фактами явного протекционизма, воплощаемого в рейтингах ВУЗов богатых стран. Почему же тон этих дискуссий так заметно контрастирует с относительно спокойным тоном обсуждения вопроса рейтингов ВУЗов на национальном уровне? На этот вопрос прямо никто не отвечает, но все хорошо понимают его очевидную суть — экономические и политические интересы стран Первого мира и прежде всего его лидера — США.

В XXI веке страны Первого мира используют свои образовательные системы для активной пропаганды своих социально-политических систем, решения проблемы обновления и пополнения своего интеллектуального потенциала; образовательные услуги национальных университетов выступают и как сфера многомиллиардного бизнеса. Например, в США в 2007–2008 учебном году обучалось 623,8 тыс. иностранцев, которые внесли в казну университетов более $ 10 млрд. [5]. Во всех странах Евросоюза в этот же период обучалось около 250 тыс. иностранных граждан, а их финансовый взнос составил около $ 2,5 млрд. Для сравнения: в Украине в 2009 году обучалось 43 тыс. иностранных граждан, преимущественно по специальностям программирование, физика, химия, инженерия [6].

Очевидно, что конкурентная борьба мировых держав за этот супервыгодный и престижный рынок будет только обостряться, и в ней далеко не последнюю роль высокоинформативных регуляторов будут играть рейтинги национальных ВУЗов. В связи с этим следует поставить вопрос: выполняют ли задачу объективного сравнения ВУЗов мира публикуемые в разных изданиях их рейтинги? Ответ приходится дать отрицательный по следующим причинам: международных рейтингов много, их результаты существенно отличаются один от другого, крайне мало схожести в применяемых для расчёта рейтингов методиках. Отсюда мы и выводим проблему: неготовность применяемых подходов обеспечить объективную базу сравнения конкурентных потенциалов образовательных систем разных стран мира обусловливает необходимость создания взаимоприемлемой методологии вычисления рейтингов ВУЗов.

Цель статьи состоит в разработке авторской концепции построения методологии расчёта рейтингов ВУЗов, в которой бы минимизировались субъективные начала и повышалась роль точных, легко проверяемых факторов-переменных.

Изложение материалов исследования. В мировой практике разработки списков ведущих университетов (Top Universites listing) применяется множество методик, в которых параметры деятельности ВУЗов можно условно разделить на *объективные* и *субъективные*. **Первые** представляют собою конкретные учётно-отчётные данные, например, количество набранных абитуриентами баллов при сдаче *тестов ACT* (*тест на знания*: оценка от 1 до 36 баллов или процентов; в США этот тест включает 4 группы предметов — английский язык, математика, чтение, основы естественных наук: физика, химия, биология, география и др.) и *SAT* (*тест определения общих способностей*; оценка от 200 до 800 баллов; включает 3 группы предметов — чтение, письмо, математика). Оба эти теста обязательны для выпускников всех школ США и проводятся по единой методике, в связи с чем можно говорить о сопоставимости сертификатов, которые приносят абитуриенты в выбранные ими университеты. Top Universites отличаются от остальных тем, что набранные ими студенты имеют гораздо более высокие баллы по тестам ACT или SAT. Этим, собственно, и ограничивается объективная основа вычисления рейтинга ВУЗов по большинству методик.

Вторая группа оцениваемых параметров строится исключительно на субъективных измерителях. Например, в методике U. S. News & World Report, одной из самых популярных в США, расчётная формула (Ranking formula) включает помимо баллов по тесту SAT (SAT scores) следующие 3 измерителя: репутации ВУЗа среди других университетов (*peer reputation*); избирательность, или методы отбора абитуриентов (*selectivity*); пожертвования от бывших студентов (*alumni giving*). Эти измерители превращаются в баллы (в данной методике максимальная оценка ВУЗа 100 баллов) путём статистической обработки результатов опросов представителей бизнеса, бывших студентов, их родителей и вообще всех, кто согласился заполнить соответствующие таблицы-вопросники, присланные им по почте.

Результаты по таким измерителям зависят в основном от активности самого ВУЗа; например, он может разослать анкеты всем или части своих выпускников; обратиться повторно к тем, кто проигнорировал первое письмо и т. д. Аналогично — один раз или неоднократно попросить пожертвования (в какой-либо форме: прислать чек, купить билет на вечеринку выпускников и др.) от всех бывших выпускников или только от успешных бизнесменов и т. д.

Для того, чтобы получать подобную информацию, университет должен иметь соответствующую службу, например, Public Relation (заметим, что во многих ВУЗах она имеется). Среди этих измерителей особый интерес для украинской практики может представлять *selectivity*, то есть совокупность методов отбора будущих студентов. Специальная анкета позволяет учесть максимально широкий круг умений и интересов абитуриента за пределами школьной программы, которые ребёнок начал формировать с 3–4-летнего возраста; анкеты обрабатывают специалисты, в том числе психологи; как правило, результаты используются в дальнейшем при составлении индивидуального плана студента.

Издание U. S. News & World Report не пыталось применить свою методику для составления международного рейтинга ВУЗов (заметим, что набор переменных вряд ли позволит такую задачу решить даже в группе стран с похожими образовательными системами — Канада, Великобритания), однако для составления рейтинга национальных ВУЗов методика вполне пригодна. Так, эта методика была применена для расчёта рейтингов американских университетов за 2009 год [7]. Двадцать позиций листинга заняли самые известные ВУЗы, которые традиционно возглавляют ежегодные рейтинги и других исследовательских центров и групп: университеты Гарварда и Принстона (по 100 баллов), Йеля (98), Калифорнийский и Массачусетский технологические институты, университеты Стэнфорда и Пенсильвании (93), Колумбийский университет и университет Чикаго (91), университеты Дюка (90) Диртмута (89), Норсвестерн и Вашингтона (87) и т. д. Заключает листинг 2009 года университет Нотр Дам (78 баллов). Далее мы покажем, что большая часть этого листинга представлена и в международных рейтингах университетов мира и тоже — на весьма почётных позициях.

Однако в силу принципиальных отличий методики рейтинг, составленный, например, также широко известным в мире журналом Forbes, расположил ведущие американские ВУЗы по-иному: военная академия Вест-Пойнт (штат Нью-Йорк), на втором — университет Принстона, на третьем — Калифорнийский технологический институт. В первую десятку вошли университеты Гарварда (5 место), Йеля (9 место) и Стэнфорда (10 место). Методика Forbes использует 4 параметра: карьерная успешность выпускников и их численность за последние 4 года, величина их задолженности за обучение, успехи (результаты) студентов на общенациональных универсиадах [8]. В отличие от методики U. S. News & World Report журнал Forbes вычисляет рейтинги на основе более формализованных показателей (3 из 4). В то же время довольно трудно объяснить связь престижности ВУЗа и задолженности студентов за обучение, тем более — в кризисное время, когда сами университеты оформляют отсрочки по платежам, чтобы не допустить оттока студентов.

Кроме проанализированных, в США (как, впрочем, и во многих других странах) для вычисления рейтингов ВУЗов используется множество других методик. Например, в США каждая профессиональная ассоциация — инженеров, химиков, биологов, экономистов, маркетологов, бухгалтеров, эккаунтеров, финансистов и другие — рассчитывает рейтинги ВУЗов по своему профилю. Нередки случаи, когда тот или иной ВУЗ находится на диаметральных позициях по разным специальностям. Кроме ориентира для работодателей и будущих студентов, такая информация используется и самими ВУЗами, которые вынуждены закрывать специальности или направления подготовки из-за их низких рейтингов на протяжении 2–3 лет. Заметим, что в подобных процедурах Министерство образования никакого участия не принимает — это забота исключительно ректората и Попечительского совета ВУЗа. Возникающие при этом проблемы завершения образования студентов решаются, как правило, вполне цивилизованно — ВУЗ выполняет полагающиеся в таких случаях свои финансовые обязательства перед студентами, а последние могут воспользоваться правом продолжить обучение в другом ВУЗе. Такие прецеденты, конечно, крайне редки, но их опасность заставляет руководителей ВУЗов очень взвешенно подходить к вопросу диверсификации направлений подготовки и бережно сохранять и развивать специализацию входящих в состав университетов институтов.

Такая множественность в подходах к оцениванию учебных заведений разного уровня (школ, профессиональных колледжей, университетов) сложилась во многих странах исторически как эффективный способ общественного (а не государственно-бюрократического) регулирования их деятельности. Вполне соответствуя национальным потребностям и традициям, такие подходы и не рассчитаны на международное тиражирование. Например, американские методы вряд ли возможно применить в отношении ВУЗов Германии, где их количество почти в 20 раз меньше (всего 340, в том числе 106 частных), и они имеют

гораздо более узкую специализацию, давая максимально приближенное к практике образование [6].

Литература

1. Elite high schools fatten roster; Who had clout? Kids from elite high schools // Chicago Tribune. — July 17. — 2009; Trustee got job help at U. of J. // Chicago Tribune. — July 21. — 2009; Flagship university is part of problem; Loyola's comments appaling // Chicago Sun Times. — July 30. — 2009; Scandal claims 2nd at U. of J.; Another casualty at U. of J.; 2down, 6 to go // Chicago Tribune. — August 4. — 2009; Clout Fallout // Redeve. — August 7. — 2009; 'A crisis of its own making; Confusing message to college students // Chicago Tribune. — August 7. — 2009; Pantl : Leaders failed U. of J. // Chicago Tribune. — August 7. — 2009; Chancellor 'sorry' but staying // Chicago Tribune. — August 12. — 2009; 4 more offer to quit board // Chicago Tribune. — August 19. — 2009; U. of J. buzz turns to new school year // Chicago Tribune. — August 24. — 2009; U. of J. leaders scrap statement // Redeve. — August 25. — 2009; Quinn defends handling of admissions scandal // Redeve. — August 26. — 2009; U. of J. urges leadership replacement // Redeve. — August 28. — 2009; U. of J. chiefs deflect blame // Chicago Tribune. — September 1. — 2009; U. of J. ends admissions clout // Chicago Tribune. — September 11. — 2009; Admissions scandal sinks U. of J. leader // Chicago Tribune. — September 24. — 2009; Chicago State University could lose accreditation // Redeve. — September 25. — 2009. — P. 11.

2. Reklama. — № 45 (751). — November 26. — 2009.

3. Stimulus a fiscal tourniquet // Chicago Tribune. — March 7. — 2009; Obama's education overhaul // Chicago Tribune. — March 11. — 2009; Reklama. — № 33 (739) . — September 3. — 2009; Новый учебный год и старые проблемы. 7 дней // Weekly Newspaper. — № 34 (672) . — September 11. — 2009.

4. Антошкина Л. И Мировые экономические кризисы: история, современность, проблемы, решения : монография / Л. И. Антошкина, В. А. Висящев. — Донецк ; Бердянск : Норд-Пресс, 2009. — 370 с.

5. Washington ProFile. — November. — 2008; Obzor Weekly. — № 45 (576) . — November 24. — 2008.

6. Час і Події. — 2009. — № 24. — 18 червня. — С. 42.

7. Chicago Tribune. — 2009. — August 20. — Section 1. — P. 14.

8. Українське Слово // Ukrainian Weekly Newspaper. — 2009. — № 33 (301). — 13 серпня. — С. 17.

УДК 338.441

О. В. Горпинич

ПОБУДОВА КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО СПРЯМОВАНИМ АГРОПРОМИСЛОВИМ ВИРОБНИЦТВОМ

Анотація. *Низька оцінка рівня життя сільського населення в Україні порівняно з державами Європейського Союзу, ближнього і дальнього зарубіжжя дає можливість запровадити ефективні дії як органів державної влади, так і місцевого самоврядування, суб'єктів підприємницької діяльності у відповідних галузях та об'єднати їх зусилля для поліпшення добробуту селянина через кластерну систему відносин.*

Ключові слова: *кластер, кластерна організація розвитку агропромислового виробництва, сталий розвиток суб'єктів господарювання на селі.*

Summary. *Low rating of life of rural population in Ukraine compared to the EU countries, near and far abroad, makes it possible to implement effective actions as budies public of authorities and local governments, subjects of businesses in their respective fields and combine their efforts for improving of the welfare of farmers through a cluster system of relations.*

Key words: *cluster, cluster organization of development of agricultural production, sustainable development of subjects of businesses in rural areas.*

Актуальність статті. Соціальне партнерство підприємств, установ в умовах кластерних регіональних формувань і регулювального впливу органів влади дає змогу на засадах добровільності та взаємовизнання прав і обов'язків кожної сторони обґрунтовано й ефективно реалізовувати дії щодо прискореного соціально-економічного розвитку сільських територій та підвищення рівня життя селян.

© О. В. Горпинич, 2013

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найгострішими проблемами на селі є поглиблення демографічної ситуації, бідність, відсутність мотивації до праці, занепад соціальної інфраструктури, медичного та побутового обслуговування, що визначає рівень життя сільського населення. Розв'язання цієї проблеми можливе лише за умов врахування зональних і регіональних особливостей та рівнів розвитку в них аграрного сектору, про що свідчить досвід країн ближнього і дальнього зарубіжжя, які пройшли цей шлях, зокрема країн Європейського Союзу, США та ін. У них розв'язувалися ці проблеми не тільки збільшенням фінансування і активізацією інтеграційних процесів, а й новими підходами до принципів впровадження ефективних соціально-економічних відносин через кластеризацію. Побудові кластерів у сільському господарстві присвячені наукові праці О. С. Бігми, В. М. Гейця, Ю. М. Губені, О. В. Крисального, Б. Є. Квасюка, С. А. Кравченка, М. Портера, В. П. Семиноженка, Г. А. Семенова, В. В. Юрчишина та інших.

Метою статті є визначення основних напрямів і розробка пропозицій щодо забезпечення належного рівня життя мешканців села на основі побудови кластерної системи державного управління соціально спрямованим агропромисловим виробництвом.

Виклад основного матеріалу. Діюча нині система управління агропромисловим виробництвом, яка сформувалася за часів планової економіки для забезпечення діяльності колгоспів і радгоспів, суттєво не змінилася й поки що базується на успадкованих від минулого недосконалих формах організації виробництва, невідлагоджених економічних стосунках приватних підприємств з державою, нерозвинутих методах зовнішніх і внутрішніх товарно-грошових відносин та принципах самоуправління, переважає галузевий підхід до управління, що базується на традиційних формах галузевої організації виробництва. При такому підході недоцільно розбудовувати принципово нову організацію державного і регіонального управління, а необхідно удосконалювати існуючу управлінську систему, адаптуючи її до умов приватної власності та суспільного характеру виробництва в ринковому середовищі.

З урахуванням особливостей ринкової аграрної економіки (серед яких: приватна власність на землю, майно і результати сільськогосподарського виробництва із використанням переважно колективних форм організації праці; потреба в раціональному використанні значних за площами земельних ресурсів з дотриманням екологічних норм; особливі умови вирощування, зберігання та реалізації вирощеної продукції, що визначаються не тільки природними факторами, а й ринковою кон'юнктурою; забезпечення конкурентноспроможності агропромислового виробництва передусім за рахунок спеціалізації та концентрації тощо) найбільш придатним способом досягнення економічної самодостатності є кластерна організація виробництва.

Майкл Портер дійшов висновку, що в умовах глобалізації галузевий підхід до організації виробництва та управління втрачає свої позиції і на перший план виходять системи кластерної організації взаємозв'язків підприємств: «чим більше розвинені кластери в окремій країні, тим вище в цій країні рівень життя населення і конкурентноспроможності компаній» [1, с. 25–38].

Науковому обґрунтуванню цього шляху національного розвитку економіки відведене значне місце і в трилогії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України» [2, с. 243–257].

Підтвердженням цьому є практичне розгортання перебудови організації виробництв і територій на кластерних засадах в інших країнах, у т. ч.:

— у Фінляндії та інших країнах Північної Європи опрацьована державна політика вибору, формування і розвитку кластерів;

— у різних штатах США діють комісії з розробки кластерних стратегій та ініціювання створення кластерів, орієнтованих на інноваційну діяльність;

— Данія розробила уніфікований підхід до міжфірмового співробітництва на засадах кластерізації;

— у Японії на базі технопарків організовані регіональні центри консолідації зусиль уряду, університетів і промисловості для реалізації соціально-економічних проектів кластерного розвитку територій;

— у Словенії реалізована національна програма розвитку кластерів на 1999–2003 роки (ідентифікація потенційних кластерів — 1 рік, розвиток кластерної політики — 1 рік, практична реалізація державної політики — 2,5 роки);

— у Казахстані діє «Казахстанська кластерна ініціатива» з організації конкурсів на розробку регіональних кластерних пілотних проектів (останній конкурс виграв проект Кустанайського молочного кластера);

— у Росії роботи з кластеризації економіки проводяться в різних регіонах. Так, у Північно-Західному федеральному окрузі основний напрям їх створення — формування фінансових агропромислових груп, у Санкт-Петербурзі створено потужний агропромисловий пул-молочний кластер «Петмол» та ін.;

— в Україні також є позитивний досвід формування кластерів за програмою «Поділля перший» — у Кам'янець-Подільському сформова-

ні кластери туристичний, харчовий, сільського туризму, а в Хмельницькій області — швейний і будівельний.

Згідно з Майклом Портером «кластер» — це об'єднання взаємозв'язаних і взаємодоповнювальних підприємств, організацій, установ і зв'язаних з ними за географічною і функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів, різних інфраструктурних складових, що працюють на певній території з певною метою.

Деталізуючи це визначення стосовно особливостей ринкової аграрної економіки та умов забезпечення сільського розвитку, можна дати такі визначення:

— агропромислова кластеризація — концентрація та спеціалізація агропромислового виробництва з формуванням на території замкнутих циклів «виробництво, зберігання, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції» на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для одержання учасниками конкурентоспроможної продукції і підвищення прибутковості;

— соціально-економічна кластеризація — облаштування сільських територій і поселень із сучасними агропромисловою, агросервісною, житловою, культурними зонами (з формуванням агромістечок або інших характеристик для території брендів) на засадах економічної самодостатності і сталого розвитку [3].

Тобто потрібно цілеспрямовано формувати територіально виборчі агропромислові кластери з високим рівнем спеціалізації та концентрації галузей агропромислового виробництва для найповнішого використання природних і просторових переваг сільських територій, і на цій економічній базі розбудовувати соціально-економічні кластери для створення достойних умов життєдіяльності сільських жителів і формування привабливого обличчя українського села.

Перехід на кластерну організацію розвитку агропромислового виробництва та сільських територій має знайти відображення в аграрній політиці як довгострокове програмне завдання, успішне виконання якого потребує координації зусиль виробничих формувань, інфраструктурних складових соціально-побутового і культурного обслуговування мешканців сільських територій, аграрної науки та освіти, органів місцевого самоврядування, регіонального і державного управління, спрямування їх коштів на досягнення визначених для кожного агропромислового та соціально-економічного кластера напрямів і пріоритетів.

Враховуючи те, що в Україні таких добровільних кластерних формувань не існує, передбачається провести апробацію на одній з областей, систематизувавши основні функції для створення умов діяльності кластерів у певній послідовності, як це відображено на рис. 1.

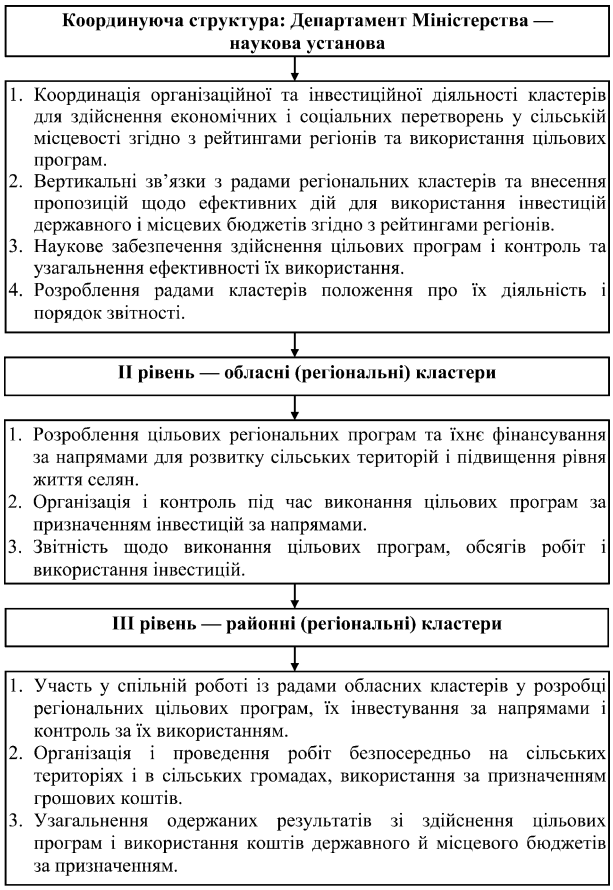

Рис. 1. Основні функції кластерних формувань різних рівнів щодо відродження сільських територій

Такого рівня взаємодії в рамках існуючої системи та застосовуваних технологій управління аграрним сектором «зверху донизу» досягти неможливо. Необхідно перебудувати систему державного й громадського управління агропромисловим виробництвом і соціальною сферою села на засадах розвитку самоврядування.

Ширше залучення до управління розвитком агропромислового виробництва і сільських територій територіальних громад та їхнього управлінського ядра — сільських, селищних і районних рад потребує відпрацювання організаційно-економічного механізму, що ґрунтується на мікроекономічному попиті, і на цій основі — трансформації командно-адміністративної системи управління на територіально-самоврядну.

Слід також зазначити, що при територіально-самоврядній системі управління розвитком села організаторська робота на місцях має значну питому вагу і забезпечує результативність реструктуризаційних змін. Потрібно особливу увагу приділити поліпшенню якості управлінських кадрів та інформаційно-консультативному забезпеченню господарського і місцевого самоврядування.

Висновки. Напрямами розбудови організаційно-управлінської складової вказаного механізму нами вбачаються у такому:

— запровадження стратегічного управління на всіх рівнях управління соціально-економічним розвитком села з розробкою і реалізацією стратегій та програм соціально-економічного розвитку сільських громад і територій, стратегій та бізнес-планів інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств;

— запровадження механізму програмування розвитку агропромислового виробництва і сільських територій «знизу доверху» (від громади до держави) при провідній ролі місцевого самоврядування у визначенні потреб і пріоритетів у їх розвитку;

— удосконалення корпоративних і асоціативних відносин в агропромисловому виробництві;

— удосконалення організаційної структури регіонального та самоврядного управління розвитком агропромислового виробництва і сільських територій;

— запровадження дієвого громадського контролю за ефективним використанням земельних, водних і лісових ресурсів, екологією та іншими складовими забезпечення безпеки територій.

Отже, для такої організації виробництва потрібна принципово нова організація управління, яка була б спрямована не на управління галузями агропромислового виробництва, а на повніше використання природного потенціалу територій для забезпечення прибутковості різних форм господарювання в сільськогосподарському виробництві і, на цій економічній базі, на збільшення доходів сільських жителів і забезпечення розвитку сільських територій.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. / М. Портер ; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. — М. : Международные отношения, 1993. — 896 с.

2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3-х томах / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка // Т. 3. Конкурентноспроможність української економіки. — К. : Фенікс, 2007. — С. 243–257.

3. Кропивко М. Ф. Удосконалення системи державного і регіонального управління соціально-спрямованим агропромисловим виробництвом / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. — № 2. — 2008. — С. 25–30.

УДК 330.341:330.322

О. Л. Горяча,

І. А. Сільченко

РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація. *Розглянуто теоретико-методологічна сутність та характер інноваційно-інвестиційної діяльності, виявлено фактори впливу на інновації та інвестиції, досліджено державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.*

Ключові слова: *інвестиції, інновації, інноваційно-інвестиційна діяльність, інноваційний процес, мотивація до інновацій, державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.*

Summary. *This paper considers theoretical and methodological nature and character of innovation and investment activities, factors of impacts on innovation and investments, government regulation of innovative and investment activities.*

Key words: *investments, innovations, innovation and investment activity, innovation process, motivation for innovation, government regulation of innovation and investment activities.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних систем виникає необхідність досягнення високих і стабільних темпів економічного зростання, яке досягається за рахунок переважно інноваційних факторів. Поступове вичерпання запасів традиційних ресурсів і збільшення їх цін, розгортання жорсткої конкурентної боротьби на міжнародних ринках факторів виробництва при постійному зростанні та ускладненні кінцевих і проміжних потреб суспільства унеможливлює економічний розвиток за рахунок застосування екстенсивних факторів. Тільки та

© О. Л. Горяча, І. А. Сільченко, 2013

економіка, яка здатна до прискореного оновлення основних фондів, технологій, продукції, до ефективного підвищення швидкості дифузії новітніх досягнень науки і техніки, досягає сьогодні перспективної конкурентоспроможності.

Реалії розвитку вітчизняної економіки свідчать про низьку інноваційно-інвестиційну активність суб'єктів господарювання. Зріст інвестицій, який відбувається в Україні, не викликає збільшення інновацій. У вітчизняній економіці тільки 12 % від загального обсягу інвестицій спрямовується на інновації. І це відбувається в той час, коли у розвинутих країнах світу інноваційне інвестування стійко тримається на рівні 50–60 %. Економічне зростання в українській економіці відбувається переважно на екстенсивній основі, про що свідчить технологічна частина тих інвестицій, які вкладаються в основний капітал, де переважає третій технологічний уклад (83 %), а четвертий складає лише 10 %. Внаслідок існування відповідних тенденцій Україна обіймає на ринку високих технологій всього 0,1 %, у той час як Німеччина — 16 %, Японія — 30 %, США — 40 %.

Отже, на сучасному етапі розвиток інноваційної сфери в Україні можна охарактеризувати як такий, що не відповідає світовим тенденціям. Саме тому останнім часом серед українських науковців активізувалися дослідження, пов'язані з інноваційно-інвестиційними процесами. Численні роботи таких вітчизняних економістів, як О. Амоша, В. Антонюк, Ю. Бажал, О. Волков, Л. Гаман, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гречан, М. Денисенко, А. Землякін, М. Крупка, П. Микитюк, І. Лукінов, В. Осецький, А. Пересада, В. Семіноженко, В. Федоренко, А. Чухно та багатьох інших свідчать про актуальність цієї проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теорії і практики функціонування інноваційно-інвестиційної сфери присвячено дослідження таких видатних зарубіжних вчених, як П. Агіон, П. Друкер, Дж. Кейнс, С. Кузнець, Г. Менш, Р. Нельсон, М. Портер, П. Ромер, Б. Санто, Б. Твісс, С. Уінтер, А. Шпітгоф, Й. Шумпетер, Е Хансен, Р. Хоуітт та ін. Вагомий внесок у теорію інновацій здійснили російські дослідники: С. Глазьєв, Б. Кузик, Н. Кричигіна, М. Кондратьєв, Н. Іванова, Ю. Яковець, К. Янковський та ін.

Не заперечуючи певні досягнення у дослідженні інноваційно-інвестиційних процесів, варто зазначити, що низка проблем інноваційного розвитку все ще залишаються невирішеними. Перш за все це стосується необхідності пізнання причинно-наслідкових залежностей поведінки економічних суб'єктів у сфері інновацій. Реальні інвестиції здійснюються суб'єктами у процесі прийняття відповідних рішень, які формуються під впливом цілої групи факторів. Інноваційні інвестиції є особливою формою реалізації інвестицій. Саме тому обґрунтування ефективної економічної політики у національній економіці потребує дослідження комплексу взаємопов'язаних факторів, які впливають на реалізацію інтересів саме тих суб'єктів, у розпорядженні яких перебувають інвестиційні ресурси. Таким чином, без пізнання мотиваційного механізму здійснення інвестицій, без з'ясування закономірностей їх трансформації в інновації неможливо побудувати національну модель інноваційного розвитку.

Метою дослідження є узагальнення і розвиток науково-методологічних основ визначення сутності та характеру інноваційно-інвестиційної діяльності, виявлення факторів впливу на здійснення інноваційних інвестицій, розробка практичних рекомендацій щодо створення напрямів державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. В умовах жорсткої конкурентної боротьби та процесу світової глобалізації, який торкається всіх сфер людської діяльності, підприємства мають звертати особливу увагу на засоби збереження конкурентних позицій в ринковому середовищі. На сьогодні одними з найефективніших засобів збереження та подальшого розвитку існуючого стану підприємства та економіки країни в цілому є інновації. Лише за рахунок розвитку нових ідей, впровадження в практику суб'єктів господарювання техніко-технологічних конкурентних можливостей підприємства мають змогу не лише реалізувати свій потенціал повною мірою, а й забезпечувати собі перспективу розвитку шляхом відкриття нових ринків збуту, розширення асортименту продукції, орієнтації на нові сегменти ринку, освоєння різних типів виробництва продукції тощо. Водночас використання інноваційного підходу під час створення товарів призведе до раціональної та збалансованої економії при використанні ресурсів (матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших), які необхідні країні [1, с. 154].

Активізація інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки пов'язана передусім з пошуком джерел і оптимальних форм інвестування, які мають забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями [2, с. 382]. Інвестиції — невід'ємний елемент інновацій, адже важко уявити будь-які дослідження без необхідного фінансування. У той же час інновації також являють собою особливий елемент інвестування. Інновації та інвестиції на рівні підприємства можна розглядати через призму причинно-наслідкових зв'язків: ефективні нововведення в кінцевому підсумку є непрямим джерелом інвестицій (внаслідок впровадження інновацій підприємство отримує додатковий прибуток, який в подальшому може бути реінвестований). З такої точки зору, інвестиції можна розглядати як наслідок інноваційної спроможності підприємства. З іншої точки зору, ін-

вестиції — це першоджерело новацій, яке створює своєрідний «поштовх» або «поміст» для подальших досліджень. Таким чином, ми можемо говорити про наявність беззаперечного зв'язку між цими двома економічними категоріями, які науковці пов'язують такими термінами, як «інноваційна форма інвестицій», «інноваційно-інвестиційна діяльність» та «інноваційно-інвестиційна стратегія».

Втілення нових технологій — складний процес, який завжди супроводжується високими витратами і характеризується невизначеністю результатів. Тому в процесі впровадження цих нововведень виникають перешкоди, які суб'єктам господарювання часто подолати досить важко. Сукупність цих перешкод створює інноваційний бар'єр, який визначається через співвідношення очікуваного рівня прибутковості від інноваційної діяльності з очікуваним рівнем прибутковості від традиційної діяльності підприємця. Притаманні інновації риси суспільного блага, швидке моральне знецінення капіталу під впливом новацій, наявність в економіці дешевих традиційних ресурсів, необхідність здійснення значних капіталовкладень в умовах ризикованості і невизначеності результатів протидіють інноваціям. Тому для того, щоб економічний суб'єкт зважився понести витрати на інновації, необхідні досить вагомі стимули.

Щоб механізми саморегулювання стимулювали подолання інноваційного бар'єру та орієнтували фірми до інноваційної діяльності, та, відповідно, стратегічним завданням держави в інноваційній сфері є створення ефективного конкурентного середовища. Державне регулювання повинне реалізовуватися з урахуванням параметрів, які визначають одночасне здійснення інвестицій та інновацій.

Для підсилення інноваційної активності та інноваційно-інвестиційної привабливості урядом була розроблена Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, результатами реалізації якої мають стати: утвердження інноваційної моделі економічного й соціального розвитку України; підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни; посилення конкурентоспроможності національної економіки; досягнення стабільного сталого розвитку й покращення добробуту громадян [3]. Проте інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, а кількість підприємств, що впроваджують інновації, продовжує зменшуватися з кожним роком. Зараз їх частка становить 12–14 %, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно-розвинутих країнах [4].

Слід відмітити, що сьогодні в Україні державна підтримка спрямовується переважно до галузей нижчих технологічних укладів (близько 70 % бюджетних коштів, у т. ч. у паливну промисловість і чорну металургію — понад 50 %), яким надаються податкові пільги та переваги цінового регулювання. При цьому виробництво наукомісткої продукції фактично згорнулося: в електронній галузі — скоротилося більш ніж у 100 разів, у машинобудуванні — у 3 рази, у приладобудуванні та електротехнічній галузі — у 1,5 раза [5]. За таких умов очевидним є формування й закріплення в Україні низькотехнологічної моделі економіки, яка за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не передбачає інвестицій у людський капітал, не формує внутрішній платоспроможний попит на інноваційну продукцію і не створює належних стимулів до інноваційної діяльності, а конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку забезпечується винятково дешевою робочою силою.

Офіційні показники економічного розвитку України за роки незалежності, недостатнє фінансування вітчизняної науки та передових технологій свідчать про «відсталість» інноваційної сфери порівняно з розвиненими країнами світу. Якщо в провідних європейських країнах та США стрімкий бум інновацій розпочався приблизно в середині XX століття, в Росії — з 1990 р., в Білорусі — з 1992 р., то в Україні — лише з 2000 р. [6].

В Україні, починаючи з 2007 року, під впливом світової фінансової кризи та внутрішніх факторів (політична й економічна нестабільність) склалася тенденція до зниження питомої ваги підприємств, які впроваджують інновації, і питомої ваги реалізованої інноваційної продукції. У середньому по країні лише близько 13 % [7] підприємств є інноваційно активними (тоді як, наприклад, у Польщі — понад 30 %). Питома вага інноваційної продукції, виготовленої в Україні, в загальному обсязі промислової складає лише 3,8 % [8]. Причому цей показник має тенденцію до зменшення.

Очевидним є значний технологічний розрив між діяльністю промислових підприємств України та розвинених країн світу, однією з причин якого є той факт, що переважна більшість із них працює на застарілому обладнанні. Так, рівень зношення основних виробничих фондів у промисловості становить близько 54 %, зокрема, в машинобудуванні — 57 % (при зношенні машин та устаткування на рівні 71,4 %) [9]. До інших факторів, які стримують інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств України, слід віднести: дефіцит власних фінансових ресурсів підприємств для фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційних потреб; зменшення бюджетного фінансування та державної підтримки; дефіцит, недостатній досвід використання та нерозвиненість альтернативних джерел фінансового забезпечення; відсутність чіткого механізму вибору ефективного портфеля джерел фінансування та побудови оптимальної структури капіталу; недостатня кваліфікованість персоналу та нерозвиненість стратегічного мислення в мене-

джерів вищих рівнів, відсутність інноваційно-інвестиційної стратегії підприємств та ін.

Простежуючи за світовим досвідом регулювання інноваційно-інвестиційної сфери з огляду на те, як держава заохочує здійснення інноваційних інвестицій, встановлено новий критерій групування заходів державного впливу. Передусім, це діяльність держави та її вплив на перешкоди, які виникають на шляху інвестування в інноваційному напрямі.

Зображений рис. 1 демонструє напрями державного регулювання, завдяки яким держава усуває перешкоди, які виникають під час здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємницькими структурами.

Державою за роки реформ здійснені заходи щодо формування правової бази інноваційної діяльності, визначені пріоритетні напрями фінансування інновацій. Певні кроки зроблені для формування інфраструктури інноваційної сфери, стимулювання іноземних інвестицій. Проте кардинальних змін на краще не відбулося, що свідчить про певні проблеми у розвитку інноваційної діяльності.

Аналізуючи причини негативних тенденцій у інноваційно-інвестиційній сфері України, виявлено, що невисока інвестиційна і, особливо, інноваційна активність вітчизняних підприємницьких структур викликана існуванням значних перешкод, пов'язаних насамперед з високим ступенем політичного та макроекономічного ризику в інноваційно-інвестиційній діяльності.

Вихід з кризової ситуації в інноваційній сфері української економіки повинен забезпечуватися через вирішення таких завдань [11, с. 79–80]:

— створення передумов для швидкого та ефективного впровадження технічних новинок в усіх сферах діяльності;

— забезпечення структурно-технологічної перебудови як на рівні окремих підприємств, так і економіки в цілому;

— збереження і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямках розвитку;

— створення необхідних умов для збереження кадрового потенціалу науково-інноваційної сфери, недопущення еміграції висококваліфікованих наукових кадрів;

— визначення пріоритетних напрямків розвитку досліджень та розробок і забезпечення їх державного фінансування;

— застосування нових форм організації інноваційної діяльності, таких як технопарки, технополіси, «інкубатори»;

— заміна існуючої науково-технічної структури мобільними асоціаціями у виді малих інноваційних фірм, консалтингових компаній, тимчасових творчих колективів та інших гнучких форм діяльності;

Рис. 1. Основні напрями державного регулювання перешкод, що виникають у інноваційно-інвестиційній діяльності (джерело: [10])

— визначення і реалізація раціональних форм інтеграції науки та освіти, підготовки наукових кадрів і компетентних менеджерів для інноваційної діяльності;

— формування сучасного ринку інформаційної індустрії.

Враховуючи світовий досвід, потрібно розширити типову структуру джерел фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України, що дозволить швидко й ефективно впроваджувати та комерціалізувати інновації, забезпечуючи високу рентабельність інноваційної діяльності. Фінансова база інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, окрім власних фінансових ресурсів (прибуток та амортизаційний фонд, страхові компенсації, надходження від нематеріальних активів, надходження від продажу, оренди чи лізингу тимчасово вільних оборотних і необоротних активів, застави майна та ін.), коштів із державного та місцевих бюджетів України і позикових ресурсів (кредити комерційних банків та інші позики, у т. ч. факторинг, форфейтинг та інноваційний кредит), має включати: «вивільнені» фінансові ресурси в результаті застосування державою пільгової податкової та амортизаційної політики; приватні та корпоративні інвестиції, у т. ч. іноземні; надходження від участі в інноваційних та інвестиційних фондах; венчурне фінансування; залучені кошти від розміщення та продажу акцій; доходи від реалізації короткотермінових інноваційно-інвестиційних проектів; цільові надходження, гранти, спонсорство та підтримку з боку міжнародних організацій.

Сучасний стан національної інноваційної системи України все ще характеризується вагомими структурними дисбалансами, непослідовністю державної політики, відносно низькою інноваційною активністю підприємницького сектору.

За наявності практично всіх типових елементів національна інноваційна система Украї-

ни принципово різниться дуже високою часткою державного сектору, поступовим формуванням великих наукоємних корпорацій, відносно слабким розвитком малого інноваційного бізнесу, а також фондового ринку і венчурного капіталу як джерел фінансування інноваційних проектів.

Таким чином, мета модернізації економіки — формування збалансованого інноваційного сектору й ефективної інноваційної системи, забезпечуючи технологічну модернізацію економіки та підвищення її конкурентоспроможності на основі передових технологій і перетворення наукового потенціалу в один з основних ресурсів стійкого економічного зростання.

Висновок. У результаті проведеного дослідження можна стверджувати про значне відставання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. Аналіз офіційних статистичних даних свідчить про глибокий дефіцит фінансових ресурсів, обмежену кількість використовуваних джерел фінансування, загальну тенденцію до зниження обсягів бюджетних і власних коштів підприємств, прорахунки в державній і регіональній політиці. За таких умов доцільно розширити структуру капіталу з орієнтацією на множинність джерел сучасного фінансового забезпечення та шляхи посилення інноваційно-інвестиційної активності підприємств України.

Література

1. Череп А. В. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності / А. В. Череп, С. В. Маркова // Інноваційна економіка. — 2010. — № 3. — С. 154–158.

2. Федоренко В. Г. Інвестознавство : підручник / В. Г. Федоренко. — К. : МАУП, 2004. — 478 с.

3. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» № 2632-VI від 21.10.2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://rada.gov.ua.

4. Там само.

5. Абрютіна А. В. Аналіз ключових проблем інноваційного розвитку в Україні та його фінансування / А. В. Абрютіна, А. С. Ломака // Інноваційний розвиток національної економіки : матеріали міжн. наук.-практ. Інтернет-конф. 7–8 квітн. 2011 р. — Тернопіль : Крок, 2011. — С. 92–93.

6. Лазарев В. С. История и зарубежный опыт создания и деятельности технопарков и бизнес-инкубаторов / В. С. Лазарев, Т. А. Демещик. — Минск : Изд-во РУП «Технопарк БНТУ «Метолит», 2005.

7. Статистичні дані України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Там само.

9. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. — Тернопіль : Економічна думка, 2003. — 326 с.

10. Пророчук Н. Ю. Регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / Н. Ю. Пророчук. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63475.doc.htm.

11. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В. А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2010. — № 1 (3). — Т. 1. — С. 76–82.

УДК 339.942

Р. С. Княженко

ПРОЦЕС ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Анотація. *У статті досліджені основні особливості міжнародної конкурентоспроможності машинобудівної галузі економіки України в контексті процесів глобалізації.*

Ключові слова: *машинобудування, експорт, імпорт, міжнародна конкурентоспроможність, міжнародна торгівля, інтернаціоналізація.*

Summary. *The article studies the main features of the international competitiveness of engineering economics Ukraine in the context of globalization.*

Key words: *machine building, export, import, international competitiveness, international trade, internationalization.*

Постановка проблеми. У структурі промисловості України значну питому вагу займають галузі важкої індустрії: машинобудування, чорна металургія та вугільна промисловість. Важка промисловість формує більше ніж 80 % загальної вартості реалізованої продукції промисловості, у тому числі на машинобудування припадає від 12 до 14 %. Одним з основних індикаторів, який дозволяє оцінити розвиток та інноваційну систему будь-якої країни, є рівень стану її машинобудівної галузі. Якщо в структурі промислового виробництва та в структурі експорту машинобудівної продукції переважає доля експорту, то рівень конкурентоспроможності економіки такої держави можна вважати як досить високий.

Динамічному розвитку вітчизняного машинобудування сприяє позитивна економічна ситуація у країнах-основних імпортерах вітчизняної продукції машинобудування. Темп приросту у машинобудуванні за підсумками 2011 року становив 23,2 % та був забезпечений переважно збільшенням обсягів виробництва саме кінцевої продукції, а не напівфабрикатів або комплектуючих. Зростання спостерігалося у всіх підвидах машинобудівної промисловості: виробництві транспортних засобів та устаткування (на 33,4 %), виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування (на 18,7 %), виробництві машин та устаткування (на 14,3 %) [1].

Аналіз останніх досліджень. Фундаментальні основи окремих проблем інтернаціоналізації висвітлені в працях Е. Дорнберга, Л. Берековена, В. Бормана, Р. Вернона, Б. Кумара, Г. Йіпа, К. Коїма, К. Ліуто, Д. Смолбона, Р. Коазе, М. Касона та інших дослідників. У вітчизняній науковій літературі проблема інтернаціоналізації знайшла належне відображення в публікаціях В. Геєця, Б. Буркинського, Ю. Макогона, О. Савельєва, О. Кузьміна, І. Бланка, М. Долішнього, П. Бєленького, Б. Губського, М. Козоріз, М. Чумаченка.

Мета статті — дослідження особливостей міжнародної конкурентоспроможності машинобудівної галузі України в контексті процесів глобалізації в комплексі теоретичних та прикладних проблем, побудова економіко-математичної моделі, що дозволить прогнозувати обсяги експорту продукції машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Машинобудівний комплекс України об'єднує понад 30 галузей і майже 25 підгалузей, які забезпечують не лише потреби побутового споживання населення, але й рівень розвитку інших галузей промисловості [2].

У машинобудуванні зосереджено понад 15 % вартості основних засобів, майже 6 % оборотних активів вітчизняної промисловості та більше 22 % загальної кількості найманих робітників. Доля реалізованої промислової продукції машинобудування в усій продукції промисловості України за період 2007–2012 рр. коливалася в межах 9,3–13,7 %, що, безперечно, не досягає рівня розвинених країн світу (табл. 1) [2].

Що стосується темпів росту виробництва продукції машинобудування, то впродовж 2007–2009 рр. та 2011–2012 рр. спостерігається тенденція спаду виробництва (див. табл. 2).

Темпи росту машинобудівного виробництва вищі, ніж в середньому по промисловості, тобто машинобудування в період часу з 2007 по 2012 рр. було галуззю промисловості, що динамічно розвивається. Із середини 2007 року спостерігається різке зниження обсягів промислового виробництва, обумовлене впливом світової фінансової кризи, проте це не дуже позначилося на середньорічній статистиці (індекс промислової продукції в 2007 році склав 110,2 %).

Тим не менш вже у 2010 році індекс промислової продукції в цілому по машинобудуванню набув значення 136,1 %, у тому числі на підприємствах, які виробляють електричні машини та устаткування — 121,1 %, електричне, електронне та оптичне устаткування — 124,2 %, транспортні засоби — 161,9 % [4]

Підсумки роботи провідних підприємств українського машинобудування у 2012 році показали, що спад виробництва торкнувся усіх підгалузей.

© Р. С. Княженко, 2013

Таблиця 1

Доля продукції машинобудування в загальному обсязі реалізованої промислової продукції за 2007–2012 роки

Роки	Обсяг реалізованої продукції машинобудування		Обсяг реалізованої промислової продукції
	Млн. грн.	% до загального обсягу	Млн. грн.
2007	98339,9	13,7	717076,7
2008	121664,9	13,3	916618,3
2009	56898,4	10,8	528179,3
2010	99270,5	9,3	1065850,5
2011	133469,0	10,0	1331887,6
2012	143913,4	10,3	1404564,0

Джерело: складено за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

Таблиця 2

Індекси промислової продукції машинобудування за 2007–2012 роки

	Індекси промислової продукції за роками, %					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Виробництво машин і устаткування	115,3	105,2	58,2	121,1	110,2	97,3
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	122,6	108,3	67,8	124,2	102,6	90,5
Виробництво транспортних засобів і устаткування	142,3	111,1	36,8	161,9	119,0	100,5
В цілому по машинобудуванню	128,6	108,3	50,3	136,1	115,9	96,7
В цілому по промисловості	110,2	96,9	73,6	111,7	108,0	99,5

Примітка: індекс промислової продукції вказаний у відсотках до відповідного показника попереднього року.
Джерело: складено за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

Наприклад, на підприємствах сільськогосподарського машинобудування випущено 432 трактори, що складає 10 % від обсягів за такий же період 2011 року. За відсутності замовлень простоювали провідні учасники ринку: ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод», Кіровоградське ПАТ «Червона зірка», Харківський тракторний завод. Останній за підсумками І півріччя 2013 року показав збільшення чистого збитку в 1,72 рази, до 154,97 млн. грн.

Це стосується також виробництва побутової техніки. За 7 місяців 2013 року випуск пральних машин в Україні скоротився на 31,5 %, до 96700 штук. Провідний виробник, донецьке АТ «Норд», у січні-липні 2013 року був вимушений зменшити виробництво холодильників на 34,1 %, до 101 тис. шт.

Особливо небезпечно виглядає ситуація у важкому машинобудуванні. У січні-липні 2013 року випуск металообробних верстатів зменшився на 60,8 %, до 62 шт., деревообробних — на 66,4 %, до 484 шт. Як приклад, ВАТ «Мелітопольський верстатобудівний завод ім. 23 жовтня» за 7 місяців удвічі знизив виробництво, отримавши чистого збитку 295 тис. грн. проти чистого прибутку, отриманого роком раніше. Погіршали фінансові показники і на підприємстві ПАТ «Запоріжкран», провідного українського підприємства в галузі кранобудування, оскільки випуск пересувних кранів в січні-липні 2013 року скоротився на 64,3 %, до 81 шт.

Не краще йдуть справи й у вітчизняних вагонобудівників. Так, ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», за підсумками І півріччя 2013 року, скоротив виробництво на 2876 вагонів, що склало 77 % порівняно з аналогічним періодом 2012 року. Таке масштабне падіння на підприємстві пов'язують з відсутністю ринкового попиту на продукцію вагонобудування. Важливим чинником для підприємства стало скорочення замовлень «Укрзалізниці» на пасажирські вагони. Експерти прогнозують, що, за підсумками поточного року, обсяги виробництва на ПАТ «Азовмаш» при оптимістичному сценарії скоротяться на 20–25 %, на ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» — на 40–45 %, а на ПАТ «Дніпровагонмаш» і ПАТ «Луганськтепловоз» в цілому станеться потрійне скорочення виробництва.

Від повної зупинки підприємства транспортного машинобудування рятують лише зарубіжні замовники. Так, ПАТ «Азовмаш», незважаючи на труднощі, вдається нарощувати виробництво залізничних цистерн. ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» поставив 100 платформ для Латвійських залізниць, а також приступив до реалізації контракту на 300 мінераловозів для російської мінерало-хімічної кампанії «ЄвроХім».

У свою чергу, ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» отримав російське замовлення на 1000 вагонів-зерновозів і поставив 200 спецвагонів у Латвію. Подібні досягнення є й у підприємств ТОВ «НП «Енергомаш». Зокрема, ПАТ «Турбоатом» у першому півріччі 2013 року збільшив чистий прибуток з 28,76 млн. грн. до 51,04 млн. грн. Це пояснюється наявністю у підприємства портфеля довгострокових замовлень від іноземних кампаній, сформованого у 2007–2010 роках [5].

Таким чином, можна стверджувати, що машинобудування генерує розвиток інших галузей економіки, у тому числі транспорту, сільського господарства, металургії.

У світовій економіці машинобудування є однією з найбільш глобалізованих галузей, для якої характерні як жорстка конкуренція, так і співпраця, а також значні обсяги обміну продукцією. Навіть розвинені країни світу не можуть забезпечити свої потреби всім асортиментом продукції машинобудування за рахунок лише власного виробництва (табл. 3) [6].

Доля машинобудівної продукції України в загальному обсязі експорту за період 2007–2012 рр. складає в середньому близько 14,6 % і відчуває незначні коливання (рис. 1) [7].

Таблиця 3

Динаміка основних показників машинобудівної галузі України у 2007–2012 рр.

Показники	Рік					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7
Доля в загальному обсязі промислової продукції, %	13,4	12,7	12,5	13,7	13,3	10,8
Доля в структурі експорту, %	15,5	13,1	14,1	15,4	15,1	16,8
Доля в структурі імпорту, %	24,9	26,5	28,9	32,6	31,2	19,5
Темпи росту виробництва, %	128,0	107,1	111,8	128,6	108,3	73,6
Темпи росту експорту, %	153,1	139,2	120,3	152,6	128,5	54,0
Темпи росту імпорту, %	135,2	132,2	136,2	144,3	134,8	28,7

Джерело: складено за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

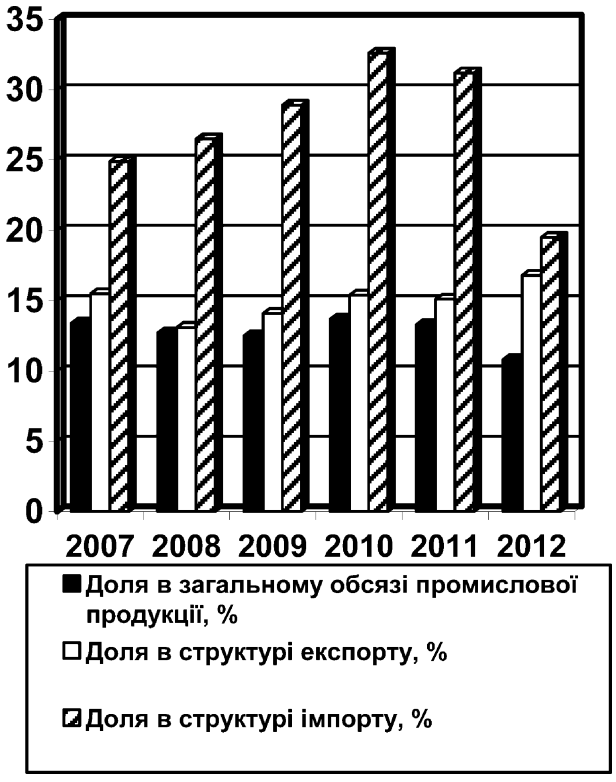

Рис. 1. Частка продукції машинобудування в експорті-імпорті та в загальному обсязі промислової продукції у 2007–2012 рр. (джерело: складено автором за даними табл. 3)

Особливе місце у структурі експорту машинобудівної продукції (до 60 % обсягу) займає важке, енергетичне, транспортне машинобудування, верстатобудування та інструментальна промисловість. Вони є базовими підгалузями машинобудування, оскільки створюють засоби виробництва і визначають рівень технологій самого машинобудування. Як фондоутворювальні галузі вони забезпечують технологічну незалежність України.

Аналіз долі машинобудування в експорті-імпорті товарів і загальному обсязі промислової продукції дозволяє зробити висновок, що тенденція зміни показника експорту в цілому позитивна, тому що динаміка розвитку експорту співпадає з динамікою розвитку виробництва машинобудівної продукції. Проте частка імпорту залишається високою як за абсолютним показником, так і відносно експорту продукції машинобудування [8].

Динаміка експорту-імпорту машинобудівної продукції за групами товарів наведена у табл. 4.

Незважаючи на те, що українська продукція машинобудування експортується до 77 країн світу, структура зовнішньої торгівлі України не відповідає сучасним тенденціям на світовому ринку і характеризує низький якісний рівень багатьох традиційних і потенційних експортних товарів.

У той же час експортні постачання продукції машинобудівної галузі України здійснювались у країни середнього та низького рівня індустріального розвитку, такі як Росія, Білорусь, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Угорщина, Туреччина, Індія, Лівія та ін. Це свідчить про відносно низьку конкурентоспроможність машинобудівної продукції [9].

Що стосується імпорту машинобудівної продукції, то впродовж останніх років її доля мала стійку тенденцію до зростання і в 2011 році досягла рівня 28,9 %. Внутрішній ринок України характеризується високим попитом на такі види продукції, як наукомістке устаткування, зокрема металургійне, поліграфічне устаткування, устаткування для текстильної промисловості та сільського господарства, медична техніка. Слід зазначити, що

Таблиця 4

Динаміка структури експорту-імпорту товарів у 2008–2012 рр.

Група товарів	Обсяг продукції, млн. дол. США				
	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6
Котли, машини, апарати та механічні пристрої:					
— експорт	1922	2049,7	2737,9	3497,9	1666,5
— імпорт	4050	5195,6	7444	9571,5	2431,7
Електричні машини й устаткування:					
— експорт	917	1279	2239,3	2843,5	1260,2
— імпорт	2290	2681,9	3134,4	3808,5	1241,4
Залізничні або трамвайні локомотиви:					
— експорт	964	1067	1841,2	2653,4	501,4
— імпорт	146	183,6	334	632,4	60,6
Наземні транспортні засоби (крім залізниці):					
— експорт	361	587,1	999	1244	281,5
— імпорт	3023	4898,5	7770,8	11370,3	1441,0
Аеронавігаційні або космічні апарати:					
— експорт	143	238,7	252,6	224,6	129,3
— імпорт	36	49,2	86,6	45	23,9
Плаваючі засоби, морські або річкові:					
— експорт	179	185,8	213	199,7	167,8
— імпорт	15	16,2	25,1	43,6	34,3
Пристрої та апарати:					
— експорт	141	151,5	201,6	241,1	150,0
— імпорт	490	676,6	980,8	1177,7	365,2
Усього товарів:					
— експорт	34228	38367,8	49296,1	66954,4	27478,2
— імпорт	36137	45038,8	60618	85535,3	31570,3

Джерело: складено за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

потреба у вищезгаданих видах продукції здебільшого задовольняється за рахунок машинобудівної продукції та устаткування, яке було в споживанні, що обумовлено низьким технологічним рівнем і фінансовою нестійкістю вітчизняних підприємств. У той же час у структурі імпорту переважають види машинобудівної продукції, які призначені для насичення побутових потреб споживачів.

Аналіз географії постачання машинобудівної продукції України на світові ринки свідчить про істотні недоліки у ринковій стратегії завоювання перспективних ринків. Доказом цього є вкрай малі обсяги експорту в країни Латинської Америки, на ринки країн Близького Сходу, Південно-Східної Азії та Африки. Саме в цих регіонах виник стійкий попит на машини та устаткування для будівельної промисловості, нафтохімії, нафто- і газодобування, переробки сільськогосподарської продукції тощо.

Діяльність українських виробників машинобудівної продукції та зовнішньоторговельних організацій на зарубіжних ринках свідчить про те, що перспективною для України є також співпраця з Пакистаном, В'єтнамом, Іраном і Бразилією [10].

Таким чином, можна зробити висновок, що міжнародна торгівля продукцією машинобудування відіграє значну роль у структурі конкурентоспроможності України. Проте значний знос основних засобів, неповне завантаження виробничих потужностей, переваги в структурі імпорту машинобудівної продукції та устаткування «second-hand» і машинобудівній продукції, яка призначена для насичення побутових потреб споживачів, низький попит на продукцію українського машинобудування на зовнішньому ринку — все це є основними чинниками, які гальмують розвиток міжнародної торгівлі України продукцією машинобудування.

Машинобудування України поки ще не може задовольнити повністю вимоги зовнішнього ринку внаслідок високої металоємності продукції, а також відставання за показниками якості (точність, надійність, трудомісткість експлуатації, економічність). Структурні зміни в машинобудуванні необхідно орієнтувати на ринки збуту наукомісткої продукції (електронні товари, побутова техніка, медична апаратура та ін.). Проблема розширення виробництва українських машин та устаткування тісно пов'язана з підвищенням їх якості і конкурентоспроможності на світовому ринку.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз [11] динаміки інтернаціоналізації діяльності підприємств машинобудівного комплексу України і розроблена математична модель показують, що визначним рівнянням множинної регресії є:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_kx_k, \qquad (1)$$

де y — залежна змінна (функція);

b_0 — вільний член (чи зрушення);
b_1, b_2, b_k — коефіцієнти регресії;
x_1, x_2, x_k — чинники (аргументи).

Обсяг експорту машинобудівної продукції y залежить від таких чинників: обсягу світового імпорту продукції машинобудування x_1, валового внутрішнього продукту Російської Федерації x_2 (найбільшого імпортера української машинобудівної продукції), обсягу витрат на технологічні інновації в Україні x_3. Динаміка вказаних показників за роками наведена у табл. 5.

Таблиця 5

Початкові дані для аналізу динаміки експорту продукції машинобудування України

Рік	Експорт продукції машинобудування, млн. дол. США	Обсяг світового імпорту продукції машинобудування, млн. дол. США	ВВП Російської Федерації, млн. дол. США	Витрати на інновації в Україні, млн. дол. США
	y	x_1	x_2	x_3
2007	3637,807	2947102	1407759	574,07
2008	5659,988	3556521	1548717	852,37
2009	4638,849	3928834	1697957	1123,36
2010	5563,172	4415959	1888266	1219,80
2011	8482,324	4926356	2099663	2148,69
2012	10903,533	4864527	2264608	2275,94

Джерело: [84], [85], [86].

Результати статистичного розрахунку наведені у табл. 6.

З наведеного комплекту статистичних показників вибрані ті, що використовуються у подальшому аналізі, а саме: середнє арифметичне і середньоквадратичне відхилення S_n (стандартне відхилення), які наведені у табл. 7.

Результати розрахунку показників регресії та дані для подальшого аналізу наведені в табл. 8 і табл. 9.

Для функції y: стандартна помилка дорівнює ε = 937,837; R^2 = 0,94190; нормований R^2 = 0,89831. Таким чином, рівняння регресії матиме вид:

$$y = -4145{,}23 - 0{,}00201x_1 + 0{,}00893x_2 + 1{,}86315x_3. \quad (2)$$

Аналіз помилки прогнозування показує, що стандартна помилка ε = 937,837 дає уявлення про приблизну величину помилки прогнозування, тобто вказує на величину відхилення фактичних даних обсягу експорту від прогнозованих на підставі використання чинників x_1, x_2, x_3. Звичайне стандартне відхилення S_n = 2941,04 було розраховане раніше для однієї змінної. Видно, що $\varepsilon < S_n$, отже, помилки прогнозування з використанням рівняння регресії (2) будуть меншими, ніж при використанні середнього значення ε.

Коефіцієнт детермінації R^2 (у Excel — R^2) дорівнює 0,941, що складає 94,1 %, тобто усі досліджувані чинники пояснюють 94,1 % варіації аналізованої функції y. Решта (5,9 %) залишається нез'ясовною і може бути пов'язана із впливом інших, неврахованих чинників.

Проведена перевірка за критерієм Фішера (F-критерій) показала, що значення F дорівнює 21,61 (див. табл. 10).

Для аналізу рівняння можна скористатися величиною $F_{розрах.}$, зворотною до величини F. Вона складає $F_{розрах.} = 1/21{,}61 = 0{,}046$. Еталонна таблиця вказує на критичну величину, за умови, що для чисельника ступінь свободи $f_1 = k = 3$ (кількість чинників, що впливають), а для знаменника $f_2 = n - k - 1 = 8 - 3 - 1 = 4$, де n — кількість дослідів у експерименті, тобто $n = 8$. Значення для $F_{крит.}$ буде дорівнюватись 6,59 (для рівня значущості = 0,05). Таким чином, $F_{розрах.} < F_{крит.}$, тому можна стверджувати про високу міру адекватності аналізованого рівняння (2).

Показник «Значущість F» (табл. 10) рівний 0,0062, тобто 0,0062 < 0,01, що вказує на виявлення стійкої залежності цієї функції y від чинників x_1, x_2, x_3.

Розрахувати стандартизовані коефіцієнти регресії можна за формулою:

$$b_i' = \frac{b_i S_{xi}}{S_y}. \quad (3)$$

Початкові дані та результати розрахунку зведені до табл. 11.

Результати розрахунків стандартизованих коефіцієнтів дозволяють зробити висновок, що найбільший вплив на досліджуваний параметр y (обсяг експорту) у рівнянні регресії (2) створює чинник x_2 (ВВП Російської Федерації), наступний за значимістю чинник — x_1 (обсяг світового імпорту продукції машинобудування), найменший вплив у цьому рівнянні регресії робить чинник x_3 (обсяг інвестицій в інноваційні технології).

Вказаний вплив чинників можна прокоментувати таким чином. Одним з основних споживачів продукції машинобудування України є Російська Федерація, обсяг ВВП якої залежить від рівня розвитку промисловості. У свою чергу, промислові підприємства Росії є основними замовниками продукції українських машинобудівних підприємств. Рівень світового імпорту продукції машинобудування меншою мірою впливає на рівень українського експорту. Крім того, негативне значення цього чинника показує зворотну залежність, тобто зі збільшенням світового імпорту продукції машинобудування обсяг експорту зменшується; це пов'язано з невеликою часткою продукції України на світовому ринку машинобудування та її низькою конкурентоспроможністю. Найменший вплив (з трьох чинників) обсягу ін-

Таблиця 6

Результати розрахунку статистичних показників

	y	x_1	x_2	x_3
Середнє	5482,023136	3710900,375	1674805	1140,848489
Стандартна помилка	1039,817302	347997,7164	135809,1	255,1238509
Медіана	5101,010575	3742677,5	1623337	987,863898
Стандартне відхилення	2941,047463	984286,1805	384126,1	721,59922
Дисперсія вибірки	8649760,179	9,68819E+11	1,48E+11	520705,4344
Ексцес	0,235264922	-1,77766511	-1,24508	-0,765006826
Асиметричність	0,938109826	-0,023230454	0,365406	0,824729218
Інтервал	8563,50774	2447302	1057474	1908,825685
Мінімум	2340,02546	2479054	1207134	367,113594
Максимум	10903,5332	4926356	2264608	2275,939279
Сума	43856,18509	29687203	13398437	9126,787914
Спостереження	8	8	8	8

Джерело: розраховано і складено автором за даними табл. 5.

Таблиця 7

Статистичні показники для функції y і змінних x_1, x_2, x_3

Показники	y	x_1	x_2	x_3
Середньоарифметичне	5482,02	3710900,38	1674804,63	1140,85
Середньоквадратичне відхилення S_n	2941,04	984286,18	384126,1	721,6

Джерело: складено автором за даними табл. 6.

Таблиця 8

Регресійна статистика

Регресійна статистика	
Множинний R	0,970512805
R^2	0,941895105
Нормований R^2	0,898316434
Стандартна помилка ε	937,8371202
Спостереження	8

Джерело: розраховано і складено автором за даними табл. 7.

Таблиця 9

Дані регресійної статистики

Незалежна змінна	Коефіцієнт регресії	Стандартна помилка ε	t-критерий	Показник рівня значущості p
Вільний член	-4145,23	5072,23	-0,81724	0,45967
x_1	-0,00201	0,00201	-1,00101	0,37347
x_2	0,00893	0,00763	1,17017	0,30690
x_3	1,86315	2,27865	0,81766	0,45946

Джерело: розраховано і складено автором за даними табл. 7, 8.

Таблиця 10

Результати дисперсійного аналізу

	df	*SS*	*MS*	*F*	Значущість *F*
Регресія	3	57030167,4	19010055,8	21,61367192	0,006206
Залишок	4	3518153,856	879538,464		
Разом	7	60548321,26			

Джерело: розраховано і складено автором за рівнянням (2) і даними табл. 9.

Таблиця 11

Стандартизовані коефіцієнти регресії

Статистичні характеристики	y	x_1	x_2	x_3
Стандартні відхилення S_y, S_x	2941,04	984286,18	384126,1	721,6
Коефіцієнти регресії b_i	—	–0,00201	0,00893	1,86315
Стандартизовані коефіцієнти регресії b'_i	—	–0,67269	1,16634	0,45713

Джерело: розраховано за рівнянням (3) і складено автором.

вестицій в інноваційні технології на експорт машинобудівної продукції обумовлений низьким рівнем цих витрат. Для ефективного розвитку машинобудування і впровадження інновацій необхідно виділяти значні кошти.

Таким чином, розроблена модель може бути застосована для прогнозування обсягу експорту продукції машинобудування на основі даних прогнозу за чинниками, що використовуються в рівнянні регресії.

Дослідження особливостей міжнародної конкурентоспроможності машинобудівної галузі України в контексті процесів глобалізації в комплексі теоретичних та прикладних проблем з урахуванням завдань міжнародної, макроекономічної та комерційної політики і забезпечення міжнародної конкурентоспроможності дозволяє зробити принципові висновки.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування передбачає комплекс інституційних механізмів. Відповідне регулювання має бути реалізоване на усіх рівнях: національному, регіональному, комерційно-фірмовому завдяки комплексу позитивних факторів, спрямованих на покращення параметрів ринкової діяльності, товарну диверсифікацію та ринкову експансію на міжнародних ринках.

Засобом технологічного прориву машинобудування є інституціональна політика в технологічній сфері, яку проводять усі провідні ринкові держави, а також ті трансформаційні економіки, які прагнуть посісти гідне місце в системі міжнародного поділу праці. Орієнтуючись на особливості виробництва наукоємної продукції світового рівня, держава повинна визначити пріоритетні напрями розвитку, якими в трансформаційних умовах найчастіше постають машинобудівне і енергетичне устаткування, транспортні засоби, біотехнології, ракетно-космічна техніка, системи зв'язку, інформації й управління та ін.

Провідна роль у галузевій структурі народногосподарського комплексу України належить машинобудуванню. Розвиток машинобудування — основа науково-технічного прогресу у всіх галузях народного господарства, значна підтримка конкурентоспроможності країни. Вочевидь, забезпечення розвитку машинобудування є необхідною передумовою формування потенціалу розвитку країни.

Література

1. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. — Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. — 308 с.

2. Там само.

3. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Там само.

5. Сайт Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua.

6. Кузь Т. Стратегічний розвиток машинобудування в Україні / Т. Кузь // Галицький економічний вісник. — 2011. — № 1 (30). — С. 35–43.

7. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Касич А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 7 (73). — С. 32–40.

9. Козьменко Л. С. Стратегія розвитку підприємств машинобудування в умовах світової фінансової кризи / Л. С. Козьменко // Науковий збірник «Економічний простір». — 2008. — № 20/2. — С. 276–282.

10. Там само.

11. Бараз В. Р. Кореляционно-регресионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel : учебное пособие / Г. Л. Бараз. — Екатеринбург : ГОУ ВПО «УГТУ-УПИ», 2005. — 102 с.

УДК 338.439.02

В. Г. Настич

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Анотація. *Проведено аналіз основних складових споживчого аспекту продовольчої безпеки — продовольчої доступності, яка є похідною від обсягів та ефективності аграрного виробництва. Визначені напрями політики держави та розроблені методи удосконалення системи державного регулювання забезпечення продовольчої безпеки.*

Ключові слова: *аграрне виробництво, сектор сільськогосподарських підприємств, продовольча безпека, продукти харчування, продукція тваринництва, інтегральні показники продукції тваринництва.*

Summary. *The analysis of basic constituents of consumer aspect of food safety is conducted — food availability which is a derivate from volumes and efficiency of agrarian production. Definition of directions of the state policy and the development of methods of improvement of the system of state regulation of assurance of food security.*

Key words: *agrarian production, sector of agricultural enterprises, food safety, food stuffs, products of stock-raising, integral indexes of products of stock-raising.*

Постановка проблеми. Національна безпека будь-якої держави будується на економічній безпеці, однією з найважливіших складових якої є продовольча компетентність. Завдяки їй досягається сталий соціально-економічний розвиток суспільства, його демографічне відновлення.

Для України проблема забезпечення продовольчої безпеки має особливо важливе значення, що зумовлюється сучасним станом розвитку вітчизняного агропромислового комплексу, нарощування виробництва у якому відбувається переважно екстенсивним шляхом. Ситуацію загострюють періодичне «ручне» втручання держави у функціонування аграрного сектору та недореформованість земельного ринку.

Продовольча безпека має розглядатися у рамках країни в цілому та в регіональному аспекті зокрема, що зумовлюється різноманітністю природно-кліматичних умов, соціально-економічним становищем окремих територій, демографічною ситуацією. Задоволення потреб у продовольстві повинно здійснюватися відносно кожної конкретної людини у місцях її проживання. Причому основний тягар у формуванні продовольчої безпеки покладається саме на суб'єкти держави, які несуть безпосередню відповідальність перед населенням за його достатнє забезпечення якісним продовольством.

Вищеназвані обставини роблять актуальним спеціальне дослідження регіонального рівня забезпечення продовольчої безпеки з метою виявлення специфічних для нього чинників і механізмів, уточнення критеріїв і показників, що характеризують продовольчу безпеку. Вирішення цих питань дає змогу розробити окремі механізми реалізації стратегії забезпечення продовольчої безпеки на регіональному рівні та визначити пріоритетні напрями її забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням продовольчої безпеки займалися відомі вчені, серед яких слід виокремити Л. Канторовича, А. Маршалла, Д. Рікардо, А. Сміта та ін. Питанням державного регулювання забезпечення продовольчої безпеки приділяли увагу українські та зарубіжні вчені. Серед українських авторів слід виокремити таких, як О. Гойчук, В. Бойко, П. Саблук, Ю. Білик, П. Борщевський, Л. Дейнеко, М. Корецький, В. Шамрай та ін. Серед зарубіжних теоретиків питаннями забезпечення продовольчої безпеки займалися такі вчені, як В. Балабанов, Є. Борисенко, Є. Серова та ін. Основи відтворювального підходу до аналізу регіональної економіки, специфіка регіональних ринків розкриті в працях В. Лексина, Р. Маршалової, А. Новосьолова, В. Овчинникова, Б. Орлова та ін. Проте дослідження проблем продовольчої безпеки, зокрема у нових економічних умовах, не можна вважати вичерпаними.

Як відомо з трактування Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) — світової організації, що опікується сільським господарством і продовольством, визначеної ще у 1996 році: «продовольча безпека забезпечена у тому випадку, коли всі особи в будь-який час мають фізичний та економічний доступ до безпечного й повноцінного продовольства, достатньому, щоб задовольнити свої фізіологічні потреби і переваги, які необхідні для активного та здорового життя» [1].

Вітчизняні науковці, зокрема В. Бойко, В. Власов, Б. Пасхавер, досліджуючи проблему підтримання прийнятного рівня продовольчої безпеки, справедливо зазначають, що головною компонентою здоров'я нації, нормального відтворення людського потенціалу є доступне збалансоване харчування на основі екологічно чистої продукції. У центрі проблематики продовольчої безпеки стоїть людина — громадянин країни і споживач. Можна сказати, що майбутнє держави, яка ставить за стратегічну мету досягнення стабільності економічного розвитку, нерозривно пов'язане з її здатністю підтримувати власний замкнений цикл виробництва продуктів харчування.

© В. Г. Настич, 2013

Нестійка динаміка розвитку вітчизняного АПК, внутрішнього продовольчого ринку, а отже, і споживання населенням основних продуктів харчування свідчать про наявність численних суперечностей, які потребують якнайшвидшого розв'язання. Від рівня мобільності та успіху перетворень залежить здатність держави підтримувати одну з найважливіших складових економічної безпеки — продовольчу.

Стратегічною першоосновою існування будь-якого способу виробництва є зростання виробництва продуктів харчування [2, с. 11]. Без цих найцінніших ресурсів нації неможливе її існування, а тому як сам стан, так і механізм забезпечення продовольчої безпеки як системи життєзабезпечення країни є визначальними і важливими чинниками для формування системи економічної і національної безпеки держави [3, с. 22].

На думку науковців, продовольчу безпеку слід розглядати через призму кількох складових. По-перше, забезпечення продовольчої безпеки тієї чи іншої країни, а також її регіонів пов'язано з гарантованим стійким і достатнім рівнем виробництва продовольства, що у повному обсязі забезпечує запити її населення. По-друге, продовольча безпека може бути досягнута тільки тоді, коли гарантовані фізичні й економічні умови населення при доступі до продовольства. По-третє, з метою досягнення продовольчої безпеки продукція сільськогосподарського виробництва повинна стабільно й у достатній кількості поставлятися як на регіональні, так і світові ринки. І останнім елементом продовольчої безпеки є забезпечення населення доброякісним продовольством, що не наносить шкоди його здоров'ю.

Такий підхід вказує на те, що повинно забезпечуватися не тільки виробництво достатньої кількості високоякісного продовольства, але й підтримка адекватних і безперервних поставок сільськогосподарської продукції як на регіональні, так і світові ринки.

Іншими словами, продовольча безпека досягається за наявності відповідних систем та механізмів, що гарантують достатній обсяг виробництва і поставок продовольства й адекватно реагують на ризики, що можуть викликати перебої в цій сфері. Важливо й те, що у вирішенні питань продовольчої безпеки необхідна тісна взаємодія всіх регіонів.

Метою дослідження є аналіз продовольчої безпеки України та формування завдань із забезпечення продовольчої безпеки як складової національної безпеки в сучасних умовах, а також визначення напрямів політики держави та розробка методів удосконалення системи державного регулювання забезпечення продовольчої безпеки.

Основні результати дослідження. На сьогодні для України головним пріоритетом забезпечення належного рівня продовольчої безпеки є насичення ринку власною сільськогосподарською і продовольчою продукцією. Основою сільськогосподарського виробництва є рослинництво і тваринництво, оптимальні параметри існування якого можливі тільки в тандемі природно-технологічного розвитку як рослинництва, так і тваринництва.

На світовому рівні прикладом цього може бути «зелена революція», в результаті якої у 1961–1997 рр. виробництво основних зернових культур збільшилося втричі, спостерігався швидкий ріст продуктів тваринництва і, перш за все, м'яса, — відбулася «м'ясна революція» [4, с. 55].

На виконання доручення Президента України та Кабінету Міністрів України Міністерством аграрної політики України та Українською академією аграрних наук розроблено Проект «Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року», в якому, зокрема, сказано, що продовольча безпека держави передбачає захищеність життєво важливих інтересів громадян, за якої держава гарантує фізичну і економічну доступність до життєво важливих якісних та безпечних продуктів харчування відповідно до науково обґрунтованих наборів, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та гарантує продовольчу незалежність держави.

Б. Пасхавер у статті «Цінова конкурентність аграрного сектору» продовольчу безпеку країни визначає таким чином: забезпечення доступності і достатності продовольчого споживання всім верствам населення переважно за рахунок вітчизняного агропродовольчого виробництва [5, с. 80].

Попри деякі відмінності, спільним для всіх визначень є два ключові моменти: 1) продовольча безпека — це гарантування достатності та доступності продовольчого забезпечення громадян країни; 2) продовольча безпека — це забезпечення громадян країни продовольчими товарами головним чином власного виробництва (як мінімум 70 %) [6, с. 81].

Продовольча безпека країни залежить головним чином від стану розвитку аграрної сфери економіки. Глибока криза аграрного сектору й усього АПК погіршила продовольче забезпечення країни, сировинної бази легкої і харчової промисловості. Скоротився і якісно знизився раціон харчування основної маси населення.

Одним із факторів стабільності продовольчої безпеки є формування відповідних регіонів з наданням відповідних прав щодо її забезпечення. Політологи, соціологи, економісти, спеціалісти всіх рівнів управління України схильні до думки, що процес створення потужних регіональних формувань у майбутньому набере чітких ознак і стане досконалішим елементом розвитку нашої держави [7, с. 10].

На думку експертів Міжнародного інституту порівняльного аналізу, для України найраціональнішим є формування десяти регіонів, які територіально можуть збігатися з такими поняттями, як територіально-виробничі комплекси (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік регіонів України з урахуванням політичного, етнічного, транспортного, географічного й соціального факторів

Шифр регіону	Назва регіонів	Області або території, які включені до регіону
I	Східний	Харківська, Сумська, Полтавська
II	Донецький	Донецька, Луганська
III	Придніпровський	Дніпропетровська, Запорізька
IV	Центральний	Кіровоградська, Черкаська
V	Центрально-Подільський	Київська, Чернігівська
VI	Подільський	Вінницька, Тернопільська, Хмельницька
VII	Поліський	Житомирська, Волинська, Рівненська
VIII	Карпатський	Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська,Чернівецька
IX	Причорноморський	Миколаївська, Одеська, Херсонська
X	Кримський	АР Крим, включаючи м. Севастополь
XI	Столичний	м. Київ

Більшість науковців, розглядаючи проблеми продовольчої безпеки, схиляються до думки, що основним критерієм при розгляді продовольчої безпеки має бути здатність держави гарантовано задовольняти потреби в продуктах харчування населення країни як за звичайних, так і надзвичайних умов, при цьому її забезпечення повинно спиратися на нормальний фізіологічний та інтелектуальний рівні життєдіяльності населення. Вітчизняні науковці звернулися до розгляду і розв'язання проблем продовольчої безпеки у кінці 90-х років минулого століття, що було викликано результатами тодішньої жорсткої економічної кризи, яка спричинила обвальне падіння сільськогосподарського виробництва [8, с. 34].

Енергетична цінність середньодушового добового раціону харчування має різку диференціацію, сучасний стан якого в Україні наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Індикатори та порогові значення індикаторів стану продовольчої безпеки в Україні [10]

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення [11]	Фактичне значення					
			2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Добова калорійність харчування людини, тис. ккал	Не менше 2,5	2,94	3,47	3	2,9	н. д.	2,9
Споживання (в рік/люд.)								
2	м'яса і м'ясопродуктів, кг	Не менше 83	42	45,7	43,1	49,7	52	51,2
3	риби і рибопродуктів, кг	Не менше 20	14,1	15,3	14,3	15,1	14,5	13,4
4	молока і молочних продуктів, кг	Не менше 380	234,7	224,6	225,2	212,4	205,6	204,9
5	яєць, шт	Не менше 290	251,0	252	245	272	290	310
6	цукру, кг	Не менше 38	39,5	40	39,9	37,9	37	38,5
7	картоплі, кг	Не менше 124	133,6	130,4	135	133	127,5	139,3
8	овочів і баштанних, кг	Не менше 161	126,7	118,4	119,5	137,1	144,1	162,8
9	фруктів, ягод, горіхів і винограду (без переробки на вино), кг	Не менше 90	34,8	42,11	14,1	45,6	н. д.	52,6
10	рослинного масла та інших рослинних жирів	Не менше 13	13,6	14,3	14,4	15,4	14,6	13,7
11	хліба і хлібопродуктів, кг	Не менше 101	119,5	115,9	120	111,7	111	110,4

Один із основних підходів управлінських структур державного рівня у сфері виробництва та перерозподілу продукції АПК (харчування) полягає у тому, щоб на оптимальному рівні як із правового, так і економічного погляду здійснювати перерозподіл продукції АПК (харчування) всередині держави з метою забезпечення продовольчої безпеки регіонів і лише після цього розв'язувати проблеми експорту їх за межі України.

Держава повинна забезпечити законодавчу, матеріальну базу для виробників, переробників та усіх інших учасників процесу доставки кінцевого продукту до споживача (населення). Останніми роками в країні зроблені досить важливі кроки в цьому напрямі. Одним із них можна вважати те, що земля як засіб виробництва одержала, згідно з конституційними положеннями, безпосереднього власника, яким стали жителі сільських територіальних громад. Другим фактором є те, що в Україні набули правове визнання кілька секторів аграрного виробництва: сектор сільськогосподарських підприємств, фермерські господарства, корпоративні структури. Прийнято низку законодавчих актів і програм щодо підтримки сільськогосподарського виробника, а саме:

1) Програма створення сприятливих умов для стабілізації та розвитку тваринництва на 2005–2010 роки: Постанова КМУ № 557-р від 10.08.2004 р.;

2) Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року»;

3) Державна цільова програма розвитку українського села до 2015 року. Введена в дію у 2007 році і повинна стимулювати розвиток економіки України;

4) Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року;

5) Постанова Кабінету Міністрів України про методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки.

Важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки України відіграє вступ країни до СОТ. З цього приводу існує багато думок. Мова йде про державну підтримку АПК, яка планується на рівні 609 млн. дол., а також 5 % від валового виробництва сільськогосподарської продукції. За інформацією міністра аграрної політики, підтримка АПК в такому обсязі існує й нині. Однак основний вплив на функціонування АПК матимуть положення, прийняті Україною у зв'язку з прийняттям країни до СОТ. У цьому випадку важливо проаналізувати вплив зниження тарифних ставок на імпорт сільськогосподарської продукції, що може бути одним з основних ризиків для економіки країни та забезпечення її продовольчої безпеки, а також неможливість використання субсидій для експорту продукції (товару). У цілому в розрізі певного виду продукції можна відзначити такі тенденції.

Зернова галузь. У цьому випадку зниження тарифів на імпорт не буде мати великого значення, оскільки ціна на пшеницю всередині країни значно нижча за світову. Отже, тут ми маємо достатній запас міцності. Те ж саме стосується ячменю та кукурудзи.

Стан справ з *олією* також не викликає занепокоєння. Внутрішня (вітчизняна) ціна на насіння соняшнику є набагато прийнятнішою (привабливішою) для внутрішнього (вітчизняного) виробника. Підтвердженням цього може бути такий факт: після зниження ввізного мита на насіння соняшнику до 15 % у 2005 році обсяги імпорту цієї продукції також знизилися відносно попередніх років.

Щодо *цукру* ситуація інша. Ціна на цукор в Україні дещо вища за світову. З цього погляду тариф на імпорт у розмірі 50 % може відстрашити споживача. Плюс до цього внутрішній ринок буде захищений квотою в обсязі 260 тис. т, на яку буде встановлено мито в розмірі 15 %. На імпорт понад цю квоту накладатиметься мито 50 %.

Найбільшу занепокоєність після вступу України до СОТ може викликати ринок продукції тваринництва. Хоча це досить відносно. Внутрішні ціни на яловичину значно нижчі світових. Отже, зниження митних тарифів не повинно відчутно позначитися на вітчизняному виробнику, адже яловичина становить близько 80 % в усій структурі експорту м'яса з України. Дещо інша ситуація зі свининою. Основна маса імпортованої свинини надходить у замороженому виді й використовується для промислової переробки (ковбаси, консерви тощо), тоді як вітчизняна продукція використовується у виді свіжого м'яса для домашніх потреб.

Значно складніша ситуація спостерігається у птахівництві та молочному виробництві. Останніми роками ціни на внутрішньому ринку України на м'ясо птиці стали значно вищі за світові. А у зв'язку зі зниженням тарифів на імпорт у вітчизняних виробників майже не залишається шансів конкурувати із програмою СОТ.

Механізми політики забезпечення продовольчої безпеки повинні здійснюватися на державному рівні, оскільки її забезпечення неможливе без централізації і координації дій усіх учасників цього процесу. Тому система продовольчої безпеки регіону повинна враховувати пріоритетність загальнодержавних інтересів у цій галузі, єдність і взаємозв'язок регіонального і національного відтворення і не ставити під загрозу продовольчу безпеку інших регіонів при реалізації власних інтересів.

Якщо ретельно проаналізувати всі загрози продовольчої безпеки, то зрозуміло, що захист від них єдиний — нарощувати власне виробництво. Але головна загроза продовольчої безпеки полягає в тому, що у населення не вистачає стимулів займатися сільським господарством. Цілі галузі сьогодні є нерентабельними. Наприклад, через великий термін окуповуваності — не менш п'яти років — знищено економічний інтерес фермерів до молочного скотарства. Як наслідок у нинішньому році Україна почала імпортувати тваринне масло.

В агропромисловій політиці важливу роль мають відігравати регіональні аспекти, необхідність чіткого врахування природно-кліматичних особливостей кожної зони, пристосування до цих виробничих і ринкових систем. Це стосується не лише розміщення і розвитку галузей рослинництва і тваринництва, спеціалізації, кооперації та інтеграції великого, середнього і малого агробізнесу з визначенням через ринковий попит оптимальних розмірів конкретних виробництв. Мова йде про структурні та якісні ринкові перетворення регіональних моделей АПК з обґрунтуванням проектів не тільки окремих об'єктів, а і всієї регіональної мережі фермерських, кооперативних, корпоративних, спільних з іноземним капіталом господарських систем, переробних підприємств, баз сировини і готової продукції, розташування транспортних артерій і засобів, мережі сучасних обслуговуючих структур, продовольчих магазинів і супермаркетів, тобто про формування цивілізованих регіональних ринків.

Таким чином, на порядок денний потрібно виносити новий стратегічний курс реформування аграрного сектору економіки України, в основу якого мають бути покладені методи виключно антиінфляційного характеру з використанням критеріальної оцінки реального ефекту внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Стратегія економічного розвитку АПК повинна забезпечити планомірний відтворювальний процес, збереження і захист довкілля, ресурсного потенціалу, життєдіяльності людей. Велику роль в реформуванні АПК повинно відігравати оптимальне поєднання державних і ринкових регуляторів. Успішне втілення нової аграрної політики дозволить вирішувати комплекс завдань, поставлених перед АПК щодо створення для трудівників села належних умов життя і праці, підвищення рівня забезпечення населення основними продуктами харчування високої якості, розширення експортної орієнтації вітчизняного сільськогосподарського виробництва, підвищення його надійності та забезпечення розвитку на рівні передових в аграрному відношенні країн світу. Виконання всього наміченого комплексу завдань сприятиме вирішенню проблем досягнення продовольчої безпеки нашої держави.

Висновки. Введення сумарного показника інтегральної продукції тваринництва дає можливість, залежно від терміну і економічних обставин, визначити кількість виробленого білка тваринного походження і проводити з цим показником необхідні розрахунки щодо визначення місця і ролі галузі тваринництва у системі продовольчої безпеки країни.

У центрі продовольчої проблематики знаходиться перш за все споживач — громадянин країни, а ключ до розв'язання продовольчих проблем — динамічний розвиток вітчизняного АПК. Разом з тим тут є ще багато проблем.

Останніми роками все більший вплив на розвиток ідей продовольчої безпеки справляє концепція сталого розвитку, яка передбачає взаємозв'язок і дотримання раціональних пропорцій дії економічних, екологічних, технологічних і соціально-демографічних чинників на сільськогосподарське виробництво.

Забезпечення продовольчої безпеки на кожному рівні зумовлюється внутрішніми (економіка цього рівня, у тому числі доходи, обсяг і структура споживання) і зовнішніми (стан продовольчої забезпеченості вищого рівня) чинниками. На стан внутрішньої продовольчої безпеки кожного рівня частково впливає продовольча безпека нижчого рівня ієрархії.

Продовольча проблема належить до категорії глобальних. Для розв'язання продовольчої проблеми недостатньо зусиль окремої держави, а потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн, незалежно від їх суспільного ладу.

За останні 50 років у виробництві продовольства досягнуто істотного прогресу — чисельність людей, що недоїдають і голодують, скоротилася майже в два рази. У той же час, за даними ФАО, загальна кількість голодуючих на землі складає 500–550 млн. осіб, а тих, хто недоїдає — 1–1,3 млрд.

Актуальною продовольча проблема є і для країн з перехідною економікою, у тому числі України. Можливості розв'язання продовольчої проблеми безпосередньо пов'язані з вирішенням питань агропромислової сфери економіки. Стратегічною метою реформування агропромислового комплексу України традиційно є підвищення життєвого рівня населення на основі збільшення обсягів виробництва продуктів харчування і продуктивності праці, розвитку науково-технічного прогресу.

Література

1. FAO 1996. Rome Declaration of World Food Security and World Food Summit Plan of Action [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.fao.org/wfs/final/

2. Хорунжий М. Й. Продовольча безпека: соціально-економічна суть, стан і показники / М. Й. Хорунжий // Економіка АПК. — 2003. — № 6. — С. 9–16.

3. Янків М. Аграрна реформа як чинник продовольчої безпеки України / М. Янків // Регіональна економіка. — 2000. — № 1. — С. 22–26.

4. Ковалев Е. В. Мировая продовольственная проблема: новые аспекты / Е. В. Ковалев // Мировая экономика и международные отношения. — 2003. — № 9. — С. 53–59.

5. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектору / Б. Пасхавер // Економіка України. — 2007. — № 1. — С. 78–88.

6. Там же.

7. Сільське господарство України за 2006–2011 рік : статистичний збірник [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ukrstat. org/uk/druk/katalog/kat_u/publ7_u.htm.

8. Суперсон В. І. Системні підходи до вирішення проблем адміністративної реформи у правовому полі України / В. І. Суперсон // Економіка. Фінанси. Право. — 2002. — № 6. — С. 7–14.

9. Саблук П. Т. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України в XX столітті / П. Т. Саблук. — К. : ІАЕ, 2001. — 94 с.

10. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2011 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.me.ua›file/link/187457/file/zvit2011.doc.

11. Порогові значення індикаторів стану продовольчої безпеки держави, визначені Методикою розрахунку рівня економічної безпеки

України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022/4251/0.

12. Шлапак О. В. Продовольча безпека і роль тваринництва в її забезпеченні / О. В. Шлапак // Економіка України. — 2012. — № 12. — С. 92–96.

13. Шевченко О. О. Регулювання безпеки продовольчої продукції як необхідна умова розвитку продовольчого ринку / О. О. Шевченко // Економіка та держава. — 2008. — № 9. — С. 76–78.

УДК 332.146.2

Д. І. Соловйов

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

Анотація. *У статті розглянуто і проаналізовано законодавче та методичне забезпечення функціонування об'єктів туристичної сфери України. На основі дослідження запропоновано методичні положення щодо напрямів розвитку туристичної сфери, враховуючи специфічні особливості її функціонування.*

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

Summary. *The article considers and analyzes the legislative and methodological support the functioning of tourism in Ukraine. Based on the research methodology proposed provisions for areas of tourism, given the specific features of its functioning.*

Key words: *government regulation for tourism, recreation, tourism, tourist branch, tourist industry, the tourism sector.*

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку туристичної сфери потребують особливої уваги в частині удосконалення системи державного регулювання відносин у сфері туризму на національному і місцевому рівнях. Важливою складовою удосконалення системи державного регулювання є розробка та прийняття необхідних нормативно-правових актів, що стимулюватимуть (чи, навпаки, обмежуватимуть) діяльність об'єктів туристичної сфери.

На теперішній час наукове, методичне та кадрове забезпечення функціонування сфери туризму здійснюється через Науковий центр розвитку туризму, Міністерство інфраструктури України, 4 науково-дослідних інститути Міністерства охорони здоров'я України та понад 130 вищих навчальних закладів. У той же час за наявності такого значного наукового потенціалу зараз майже відсутні системні науково-практичні рекомендації щодо державного регулювання, комплексних схем планування, раціонального використання туристичних ресурсів, організаційно-економічних засад функціонування сфери туризму [1].

Це не дозволяє ефективно планувати розвиток сфери туризму в країні та на окремих територіях (туристичний регіон, область, район, місто, окремий туристичний об'єкт). У зв'язку з цим актуальним завданням є розробка методичних положень щодо напрямів розвитку туристичної сфери, враховуючи специфічні особливості її функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти регулювання розвитку туристичної сфери висвітлені у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Ю. В. Алексєєва, В. К. Бабарицька, І. В. Валентюк, В. Г. Гуляєв, А. Б. Добровольська, А. П. Дурович, В. Ф. Кифяк, В. І. Цибуха, В. А. Шульга, М. Портер, Р. Харрод та ін. Але необхідно зазначити, що сучасні концептуальні основи формування системи державного регулювання туристичної сфери є суперечливими, методичні положення щодо стратегічного розвитку туристичної сфери розроблені недостатньо і без урахування конкретних особливостей її окремих складових.

Мета статті — дослідити принципи впровадження нормативної та методичної бази функціонування туристичної сфери нашої країни і сформувати на їх основі методичні положення щодо напрямів розвитку туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасне туристичне законодавство України регламентує такі аспекти діяльності:

— функціонування об'єктів туристичної індустрії (насамперед засобів розміщення);

— професійну діяльність у туризмі, умови, за яких стає можливим професійне заняття туристичною діяльністю;

— права та обов'язки учасників туристичної діяльності, заходи щодо захисту прав споживачів туристичних продуктів;

© Д. І. Соловйов, 2013

— допомогу туристичній сфері з боку державних установ [2, с. 239].

У цьому контексті доречно привести думку В. І. Цибуха про те, що «від стану правового забезпечення в Україні в цілому і правового забезпечення функціонування туристичної індустрії зокрема залежить і існування туризму в Україні» [3, с. 82].

Важливим етапом цього забезпечення є прийняття у 1995 році Закону України «Про туризм». Цей документ визначає загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації державної політики України у сфері туризму та декларує такі пріоритети:

— удосконалення правових засад регулювання відносин у сфері туризму;

— забезпечення становлення туризму як високорентабельної сфери економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць;

— розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, сільського, екологічного (зеленого) туризму;

— розширення міжнародного співробітництва, утвердження України на світовому туристичному ринку;

— створення сприятливих для розвитку туризму умов шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання;

— забезпечення доступності туризму та екскурсійних відвідувань для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів та малозабезпечених громадян шляхом запровадження пільг стосовно цих категорій осіб [4].

Закон також визначає основні способи та цілі державного регулювання туристичної сфери, охоплюючи велике коло питань, починаючи з визначення пріоритетів у реалізації основних напрямів державної політики у сфері туризму та забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, відновлення здоров'я, свободу пересування, задоволення інших прав і закінчуючи блоком соціально-економічних питань розвитку туристичної сфери.

Слід зазначити, що Закон визначає основними пріоритетними напрямами державної політики у сфері туризму саме щодо розвитку внутрішнього та в'їзного туризму, не враховуючи при цьому виїзний туризм як вид, що стимулює відтік грошових коштів з економіки країни. Також Закон України «Про туризм» є нормативно-правовою основою для створення цілого комплексу галузевих та міжгалузевих нормативних актів, що регламентують окремі конкретні аспекти діяльності у туристичній сфері.

Розвиток туристичної сфери неможливий без перспективного планування, тому серед усіх нормативно-правових документів з регулювання туристичної діяльності до 2010 р. окремо слід відзначити Державну програму розвитку туризму на 2002–2010 рр. [5] та Стратегію розвитку туризму і курортів [6], важливою складовою яких є нормативно-правове забезпечення механізму державного регулювання туристичної сфери.

Державна програма розвитку туризму в Україні до 2010 р. існувала як комплекс заходів у сфері туристичної діяльності, що зумовлені необхідністю актуалізації організаційно-правових та економічних засад становлення туризму як високорентабельної сфери економіки, важливого засобу культурного та духовного виховання громадян країни. Комплексний підхід до цієї Програми дозволяв розглядати туризм як багатофункціональну соціально-економічну систему, що включає ресурсну та матеріально-технічну базу, інфраструктуру забезпечення та управління, які пов'язані між собою складними відносинами і взаємодіють з іншими структурними елементами господарського комплексу. Програмні заходи передбачали створення економічних умов для розвитку безпосередньо туризму і повинні були дати відчутний побічний ефект — стимулювати розвиток соціальної сфери та рівня матеріального добробуту населення [7, с. 190]. Зокрема, програма своєю основною метою декларувала створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіонів за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини.

Стратегія розвитку туризму і курортів окреслює більш широке коло питань, вирішення яких об'єднується у мету стратегії:

— покращення якості життя населення;

— захист національних інтересів України у сфері туризму;

— формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках на основі раціонального використання туристичних ресурсів, збереження історико-культурних надбань та етнічних особливостей українського народу;

— створення умов для споживання туристичного продукту;

— реалізація закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, свободу пересування, зайнятість, охорону здоров'я, на безпечне для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей і відпочинку, туристичної діяльності;

— поліпшення правових, організаційних та соціально-економічних засад реалізації державної політики України у сфері туризму і діяльності курортів в умовах глобалізації та євроінтеграції суспільних процесів.

За словами одного з авторів Стратегії сталого розвитку туризму і курортів в Україні (надалі — Стратегія) В. В. Носика, у ній зроблена спроба визначити туризм не лише через призму туристичної діяльності, а й окреслити правовий статус туриста в Україні, правовий режим залучення та використання туристичних ресурсів, а також формування туристичного продукту. У Стратегії передбачено посилення юридичної відповідальності щодо якості і безпеки туристичних послуг, захисту прав українських громадян як туристів за кордоном. За кожним із пріоритетних напрямів розвитку туризму Стратегія передбачає перегляд чинної законодавчої бази, розробку проектів законів щодо регулювання туристичної діяльності, узгодження системи вітчизняного законодавства щодо туризму, а також його адаптацію до відповідних директив та стандартів ЄС [8].

Слід зазначити, що Державна програма розвитку туризму до 2010 року вже закінчила своє існування відповідно до строків, але відповідного аналізу повноти її виконання так і не було зроблено. Після закінчення строку дії цієї програми були зроблені окремі спроби щодо впровадження нових нормативних документів з розвитку туризму і курортів на наступні роки, але на теперішній час функціонують лише окремі програми, пов'язані з туризмом. Так, у 2011 році була прийнята Державна цільова соціальна програма розвитку в Україні спортивної та туристичної інфраструктури у 2011–2022 роках, головною метою якої є розвиток спортивної, туристичної та транспортної інфраструктури, створення умов для отримання права на проведення в Україні зимових Олімпійських та Паралімпійських ігор 2022 року [9]. Прем'єр-міністр М. Я. Азаров під час засідання Кабінету Міністрів 29 травня 2013 року доручив створити систему державної підтримки розвитку сфери туризму і курортів шляхом розроблення концепції та проекту Державної цільової програми розвитку туризму і курортів на період до 2023 року.

Статистичне забезпечення туристичної сфери в Україні на теперішній час регулюється Методикою розрахунку обсягів туристичної діяльності. Методика розроблена на основі принципів міжнародної статистики (Рекомендацій зі статистики туризму Всесвітньої туристичної організації (ВТО), стандартної міжнародної класифікації видів туристичної діяльності (СІКТА, документа «Допоміжний рахунок у туризмі (ДРТ), рекомендації щодо методологічної структури», затвердженого Статистичним відділом Секретаріату Організації Об'єднаних Націй) з урахуванням національної специфіки (Закону України «Про туризм», Державного класифікатора України ДК 009-96: Класифікація видів економічної діяльності та Державного класифікатора продукції та послуг України ДК 016-97: Класифікація видів продукції та послуг).

Ця методика визначає систему показників, єдиних за змістом і порівняних на всіх рівнях державного управління в Україні та на міжнародному рівні, що характеризують обсяги туристичної діяльності та вплив туризму на економіку країни. Методика застосовується для гармонізації на державному рівні показників і джерел статистичної інформації, що визначають економічну та соціальну вагомість туризму в Україні, для підрахунку розмірів туристичного продукту і залучених таким чином до обігу грошових коштів, інших вигод від розвитку туризму [10].

До основних завдань Методики відносяться:

1) систематизація джерел статистичної інформації, що характеризує туризм;

2) визначення єдиної для всіх рівнів державного управління системи показників туристичної діяльності;

3) гармонізація національної методології статистики туризму з міжнародною, забезпечення порівнянності статистичних показників туризму на міжнародному рівні;

4) затвердження алгоритму розрахунку показників, що характеризують внесок туризму в економіку держави, але не підлягають статистичному обліковi, а також які неможливо виміряти в умовах відсутності або недостатності статистичної інформації;

5) визначення переліку показників, що характеризують туристичну діяльність, для встановлення значень яких необхідне проведення експертних оцінок, статистичних спостережень, досліджень туристичних потоків, проведення анкетування внутрішніх та міжнародних відвідувачів тощо;

6) визначення переліку видів економічної діяльності, що є характерними для туризму;

7) визначення ступеня залежності між туристським попитом та пропозицією товарів і послуг за окремими видами економічної діяльності.

Важливим кроком у розвитку нормативно-методичного забезпечення туристичної сфери стало прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство», який визначив основні організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними партнерами та основні положення державно-приватного партнерства на договірній основі [11]. Згідно із цим Законом державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства (ДПП) може надаватися шляхом надання державних гарантій і фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із відповідними загальнодержавними і місцевими програмами.

Цей Закон зумовив нормативно-правові основи забезпечення доступу представників туристичної сфери до джерел державного фінансування, результатів науково-практичних досліджень і розробок інститутів державного сектору та об'єктів туристичної інфраструктури.

Іноземний досвід використання ДПП доводить, що така співпраця є достатньо вигідною для кожної зі сторін, але необхідно зазначити, що в Україні досвід використання такого партнерства майже відсутній. Тому при впровадженні засад ДПП в механізм державного регулювання туристичної сфери необхідно врахувати не лише позитивні боки такої співпраці, а й негативні, з якими зіштовхнулися окремі країни, де економіка та політична система знаходилась на стадії становлення:

— існування великого політичного впливу на інституційні та процедурні аспекти ДПП. Наприклад, в країнах, де були постійні зміни уряду, поширилися прецеденти перегляду первинних контрактів з приватними партнерами;

— через відсутність необхідних повноважень у органів місцевого самоврядування виникали труднощі при укладенні ними на регіональному рівні партнерських контрактів з представниками приватного капіталу;

— істотне бюрократичне навантаження затягувало процес переговорів та укладення контрактів, і, як результат, вартість витрат у проектах збільшувалася через неможливість вчасно узгодити правові норми про тендери та концесії [12].

Основними міжнародними нормативно-правовими актами, що регулюють відносини у сфері туризму, є: Загальна резолюція Конференції ООН з міжнародного туризму і подорожів (1963), Манільська декларація зі світового туризму (1980), Хартія туризму (1985), Гаазька декларація з туризму (1989).

У цих документах сформульовані основні принципи, що використовуються, як при створенні відповідних національних нормативних документах, так і для укладання міждержавних угод країнами-членами Всесвітньої туристичної організації.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах розвитку туристичної сфери існує значно більше законодавчих та інших правових актів. На рис. 1 наведена схема, де систематизована національна та міжнародна нормативно-правова база, що регулює відносини у сфері туризму.

Систематизацію національного законодавства у сфері туризму доцільно, на нашу думку, використовувати у поєднанні із розподіленням нормативно-правових актів за міжгалузевою, організаційною та спеціальною ознаками, які для зручності слід розподілити на блоки (рис. 2).

До першого блоку доцільно віднести нормативно-правові акти, що регулюють основи організації діяльності у туристичній сфері. До другого блоку нормативно-правових актів віднесено документи, що регулюють діяльність державних органів з розвитку та контролю туристичної сфери. Третій блок нормативно-правових документів об'єднує акти, що підтверджують важливі статуси окремих туристично-рекреаційних зон, а четвертий — нормативно-правові акти щодо туристичних формальностей та безпеки туризму.

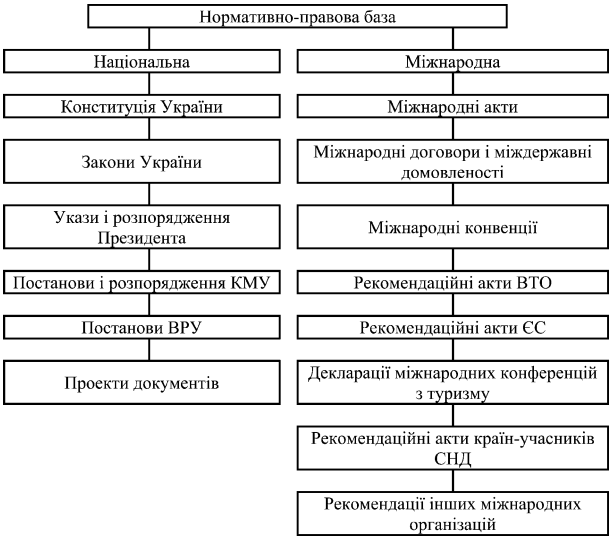

Рис. 1. Систематизації національної та міжнародної нормативно-правової бази, що регулює відносини у сфері туризму (джерело: [13, с. 17])

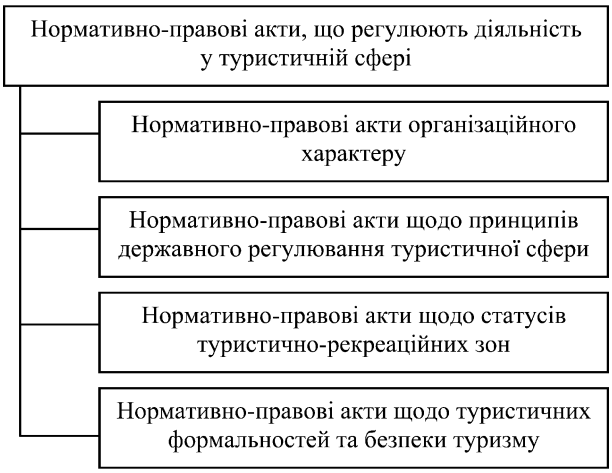

Рис. 2. Розподіл нормативно-правових актів у сфері туризму за ознаками (джерело: розроблено автором)

У вищенаведеному переліку знайшли відображення далеко не всі нормативно-правові акти з регулювання туристичної сфери. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що таких законів, указів президента, постанов і розпоряджень КМУ і ВРУ та інших нормативних актів, які прямо або опосередковано стосуються регулювання туристичної сфери, понад 500. Велика кількість нормативних документів зумовлена специфікою діяльності об'єктів туристичної сфери, а саме їх різною галузевою приналежністю (розміщення, харчування, транспорт, дозвілля тощо). Але, незважаючи на цю досить велику кількість нормативних документів, у правовому забезпеченні туристичної сфери існує низка проблем, які потребують вирішення. Самі нормативно-правові акти України у сфері туризму

також необхідно розподіляти за регіональним принципом на три рівні (рис. 3).

Рис. 3. Рівні нормативно-правових актів у сфері туризму (джерело: розроблено автором)

Перший рівень — державний. Нормативно-правові акти цього рівня визначають правові засади регулювання відносин у туристичній сфері, їх удосконалення та адаптацію до загальновизнаних норм міжнародного права.

Другий рівень — обласний. Законотворча діяльність цього рівня забезпечується Конституцією України (ст. 140), Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. 1 та 10), Законом України «Про туризм» (ст. 8). Органом самоврядування, що представляє спільні інтереси територіальних громад області, є обласна рада. Обласна рада діє у межах повноважень, визначених Конституцією та законами України, а також повноважень, переданих їй сільськими, селищними, міськими радами області.

Третій рівень — місцевий. На цьому рівні органи місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень затверджують місцеві програми розвитку туризму.

Аналіз чинних нормативно-правових актів, що регулюють відносини в туристичній сфері, дозволяє стверджувати, що ефективність цих документів є достатньо низькою, не створює необхідних правових основ для залучення інвестицій (особливо іноземних) у розвиток туризму в Україні, не гарантує безпеки у сфері туризму як безпосередньо туристам, так і суб'єктам туристичної діяльності, не забезпечує належних надходжень до бюджетів від туризму та не створює умов для реалізації громадянами прав на відпочинок у формі туризму.

Підтверджує факт наявності проблем і текст Державної програми розвитку туризму в Україні на 2002–2010 рр., де зазначається, що подальший розвиток туризму гальмується недосконалістю нормативно-правової бази, нечітким визначенням у законодавстві належності підприємств готельного господарства до підприємств, які надають туристичні послуги.

До цього переліку, на нашу думку, необхідно додати такі аспекти, як невідповідність правового забезпечення сучасним тенденціям розвитку туризму, а також слабку міжвідомчу взаємодію та майже відсутню координацію дій між державними органами та органами місцевого самоврядування.

Однією з причин цього є те, що туризм як об'єкт державного контролю майже постійно змінюється відповідно до високих темпів зростання та формування нових видів туризму і, відповідно, змінюються соціально-економічні умови господарювання суб'єктів туристичної сфери.

Важливою складовою нормативно-правового забезпечення розвитку сфери туризму в Україні є стандарти, що регламентують вимоги до якості туристичних послуг. На теперішній час в Україні використовуються п'ять основних стандартів, що регулюють правила надання послуг в туристичній сфері, та велику групу загальних. Ці стандарти прийняті Міждержавною радою країн СНД зі стандартизації, метрології і сертифікації у 1995 р., і необхідно зазначити, що вони вже морально застаріли та потребують вдосконалення з урахуванням сучасних тенденцій розвитку туристичної сфери.

Стандарти мають більше рекомендаційну, ніж нормативну спрямованість, роз'яснюючи представникам туристичної сфери принципи формування туристичного продукту та окремих екскурсійних послуг. Ці стандарти зазвичай не містять конкретного механізму реалізації зазначених правил і вимог. Також стандарти не визначають принципи та механізм контролю за додержанням вимог окремих туристичних послуг.

Прийняття у 2011 р. змін до Закону України «Про туризм» в частині обов'язковості категоризації готелів повинен змінити існуючу ситуацію. Згідно із цим Законом державні органи виконавчої влади спільно з туристичними об'єднаннями повинні розробити і впровадити нові стандарти, які стануть базою для категоризації об'єктів туристичної інфраструктури.

У цілому стандарти, що діють в туристичній сфері, на нашу думку, доцільно структурувати в певні категорії (рис. 4).

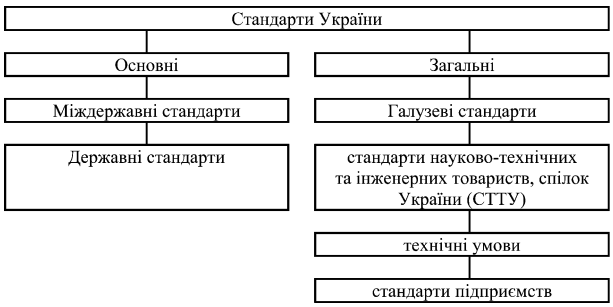

Рис. 4. Структура стандартів туристичної сфери України (джерело: розроблено автором на основі [14])

Висновки і перспективи подальших розвідок з цього напряму. Вдосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності туристичної сфери України є одним із пріоритетних завдань державного регулювання. Під час розгляду системи правового регулювання туризму нами були зроблені висновки, що з урахуванням специфіки діяльності

туристичної сфери нормативно-правові акти різної галузевої приналежності доцільно систематизувати за ознаками та рівнями з метою отримання комплексної інформації щодо впливу правової бази на об'єкти та суб'єкти туристичної сфери. Серед важливих напрямів вдосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності туристичної сфери необхідно виокремити такі:

— вдосконалення законодавчих актів на всіх рівнях регулювання туристичної сфери, формування принципів їх взаємоузгодженості та комплексності;

— розробка нормативно-правової бази щодо визначення правового статусу туристичних ресурсів задля забезпечення ефективного та раціонального використання цих ресурсів у частині створення державного кадастру туристичних територій;

— узгодження законодавчих актів щодо розвитку туристичної сфери України з нормативно-правовими документами українського законодавства;

— адаптація туристичної нормативно-правової бази України до відповідних норм і стандартів ВТО та ЄС.

Головним спрямуванням нормативно-правового забезпечення в частині розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) має бути незмінність форми власності та цільового призначення об'єкта, який споруджується, модернізується чи управляється за допомогою механізмів ДПП протягом усього строку партнерства, справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів ДПП, а також прибутку між державою та приватним сектором.

Розглянувши діючі в Україні стандарти туристичної сфери, необхідно зазначити таке. Існуючі правові акти формують комплекс рекомендацій для підвищення якості туристичних послуг та інших супутніх послуг, але мають місце і певні недоліки, які необхідно врахувати при формуванні принципів нових стандартів категоризації об'єктів готельного господарства. До недоліків слід віднести такі:

— частина стандартів має більше рекомендаційну, ніж нормативну спрямованість; окремі стандарти не містять конкретного механізму реалізації зазначених правил і вимог;

— більшість стандартів не визначають принципи та механізм контролю за додержанням власних вимог;

— окремі положення стандартів застаріли і не відповідають сучасним тенденціям розвитку туристичної сфери України.

Література

1. Тенденції розвитку туризму [Електронний ресурс] / Науковий центр розвитку туризму. — Режим доступу : http://ncrt.com.ua/index.php?page=nos-k-v.

2. Мальська М. П. Основи туристичного бізнесу : навч. посіб. / М. П. Мальська, В. В. Худо, В. І. Цибух. — К. : Центр навч. літ-ри, 2004. — 272 с.

3. Цибух В. Державне регулювання у сфері туризму в Україні / В. Цибух // Статистика України. — 2005. — № 1. — С. 80–84.

4. Про внесення змін до Закону України «Про туризм» : Закон України № 1282-IV від 18.11.2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main. cgi? nreg=1282–15.

5. Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002–2010 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 583 від 29 квітня 2002 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=583–2002-%EF.

6. Стратегія сталого розвитку туризму і курортів в Україні [Електронний ресурс] / Науковий центр розвитку туризму. — Режим доступу : http://ncrt.com.ua/index.php?page=2-meta-ta-zavdannya-strateg.

7. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії : навч. посіб. / Н. В. Чорненька. — К. : Атіка, 2006. — 264 с.

8. Носік В. В. Туризм в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Носік ; Науковий центр розвитку туризму. — Режим доступу : http://ncrt.com.ua/index.php?page=nos-k-v-v.

9. Державна цільова соціальна програма розвитку в Україні спортивної та туристичної інфраструктури у 2011–2022 роках : Постанова КМУ № 707 від 29 червня 2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/707–2011-%D0 %BF.

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

11. Про державно-приватне партнерство : Закон України № 2404-VI від 1 липня 2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.president.gov.ua/documents/12134.html.

12. Бережна І. Г. Державно-приватне партнерство в Україні: чи можливий альянс влади та капіталу? [Електронний ресурс] / І. Г. Бережна // Судебно-юридическая газета. — Режим доступу : http://sug.kiev.ua/blognews.php?id_blog=19.

13. Вахмистров В. П. Правовое обеспечение туризма : [учеб. пособие по дисциплине специализации спец. «Менеджмент организации»] / В. П. Вахмистров, С. И. Вахмистрова ; Балт. междунар. ин-т туризма. — СПб. : Михайлов, 2005. — 286 с.

14. Про стандартизацію і сертифікацію : Декрет Кабінету Міністрів України № 46-93 від 10 травня 1993 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=46-93.

УДК 338.242.2:664

О. М. Транченко

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ПРЕДМЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Анотація. *Висвітлено теоретичні основи конкурентоспроможності економічних систем з урахуванням класичних і неокласичних економічних концепцій А. Сміта, Дж. С. Мілля, Д. Рікардо та інших авторів. Визначено позицію України на світовому ринку з урахуванням критеріїв, що забезпечують економічну безпеку і конкурентоспроможність країни, наведені загальні правила, за допомогою яких країна може домогтися підвищення своєї конкурентоспроможності.*

Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкурентні відносини, конкурентне середовище, конкурентні переваги, економічна система.*

Summary. *Reflects the theoretical foundations of the competitiveness of economic systems with the classical and neoclassical economic concepts of Adam Smith, JS Mill and David Ricardo and others. Determine the position of Ukraine in the global market based on criteria that ensure economic security and competitiveness of the country, are the general rules by which a country can make to improve their competitiveness.*

Key words: *competitiveness, competitive relationship, competitive environment, competitive advantages, the economic system.*

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність — основа ефективного розвитку економіки. Саме вона є вираженням і основним елементом конкуренції, що, у свою чергу, дозволяє економіці рухатися вперед, відкидати все зайве та залишати найефективніше. Економічна конкуренція, а з нею і конкурентоспроможність, знаходить своє яскраве відображення в обох суб'єктах економічних відносин — виробниках і споживачах. Виходячи з цього досліджувати природу конкурентоспроможності та факторів, що її забезпечують, необхідно з двох точок зору. Вивченням і висвітленням різних аспектів конкурентоспроможності займалися такі вчені, як М. Портер, А. Сміт, К. Маркс, М. Єрмолов, В. Базилевич, Л. Дідківська, А. Ігнатюк тощо. Проте залишається низка невизначених питань, а саме: на сьогодні відсутнє конкретне визначення поняття конкурентоспроможності, яке б повною мірою її характеризувало; недостатньо висвітлені питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки й управління конкурентоспроможністю країни присвячені праці провідних вітчизняних учених, серед яких: З. Адаманова, Л. Антонюк, С. Аптекар, Я. Базилюк, Л. Балабанова, О. Білорус, С. Боринець, В. Вергун, Б. Губський, І. Должанський, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Ю. Мацейко, В. Новицький, В. Павлова, Ю. Пахомов, А. Пилипенко, А. Садєков, А. Стрілець, І. Фамінський, Л. Федулова, А. Філіпенко, О. Чернега, М. Шарко, О. Шнипко, О. Шубін та ін.

Істотний внесок у дослідження ролі інновацій в економічному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки зробили наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених: І. Алєксеєва, В. Амітана, Б. Буркинського, О. Виноградової, В. Гейця, А. Дагаєва, П. Друкера, Б. Йонсона, Дж. М. Кейнса, О. Кузьміна, А. Кучерової, К. Маркса, А. Маршала, Л. Омелянович, М. Портера, А. Поручника, К. Прахалада, Е. Райнерта, П. Рапкіна, А. Садєкова, Дж. Сакса, П. Самуельсона, Б. Скотта, М. Туган-Барановського, І. Фішера, Г. Хамеля, В. Хартмана, Х. Чесброу, М. Чумаченка, А. Шпітгофа, К. Штальмана, Й. Шумпетера.

На сьогоднішній день створено ґрунтовну теоретичну базу, яка дозволяє визначити сутність, принципи, механізми управління конкурентоспроможністю національної економіки. У той же час недостатньо обґрунтовані механізми впливу інноваційної системи держави на рівень її конкурентоспроможності, фрагментарним є дослідження особливостей розвитку транскордонних інноваційних систем.

Метою дослідження є аналіз дефініцій конкурентоспроможності економічних систем та визначення позиції України на світовому ринку з урахуванням критеріїв, що забезпечують економічну безпеку і конкурентоспроможність країни, окреслення можливих перспектив, за допомогою яких країна може досягти підвищення своєї конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Розвиток суспільства в цілому і національної економіки можливий лише за умови вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу. При цьому доцільно погодитися із твердженням М. Портера, що «незалежно від того, яке визначення конкурентоспроможності прийнято, виникає ще набагато серйозніша проблема відсутності загальноприйнятої теорії для обґрунтування подібного визначення» [1, с. 162]. Це вимагає уточнення цілої низки дефініцій, що характеризують змагальний характер ринкової економіки.

© О. М. Транченко, 2013

У науковій літературі присутні такі поняття, як конкуренція, конкурентні відносини, конкурентне середовище, конкурентні переваги, конкурентоспроможність. Оскільки вихідним, як у сенсі словотворення, так і в концептуальному плані, є «конкуренція», уявляється необхідним уточнення цього поняття. Конкуренція, за загальним визнанням, є ключовою ланкою у функціонуванні всього механізму ринку і ринкової економіки в цілому.

Провідна роль конкуренції для функціонування ринкової економіки була встановлена в рамках класичної економічної теорії в XVII ст. А. Смітом, його знаменитим принципом «невидимої руки» [2]. Роблячи перші кроки до розгляду конкуренції як ефективного механізму цінового регулювання, А. Сміт розглядав її як найважливіший механізм забезпечення ефективності, пропорційності і динаміки ринкової економіки. Відповідно до його концепції, підприємство створює конкурентоспроможний товар і експортує його, якщо витрати на його виробництво нижче, ніж в інших країнах. Практично він запропонував начерк моделі досконалої конкуренції, вперше довівши, що конкуренція, врівноважуючи норми прибутку, призводить до оптимального розподілу праці і капіталу, оптимізує економічну ефективність.

Подальший розвиток ідеї цінового регулювання ринку за допомогою конкуренції належить Д. Рікардо, який розробив теоретичну модель досконалої конкуренції. Для її опису автор сконцентрував увагу на те, як функціонує ринкова конкурентна система в довгостроковій перспективі, абстрагувавшись від «деталей», пов'язаних із державним регулюванням, монопольною владою, географічним становищем ринку, які в довгостроковій перспективі не мають вирішального значення [3].

Свій внесок у концептуальні засади формування ринкового господарства вніс Дж. С. Мілль, який зазначав: «Беручи до уваги те, що конкуренція є єдиним регулювальником цін, заробітної плати, ренти, вона сама по собі є законом, який встановлює правила цього регулювання» [4, с. 73]. Такий підхід дозволив Дж. С. Міллю внести істотний внесок у теорію конкуренції: він сформулював рівняння міжнародного попиту, дав класифікацію цінової еластичності попиту, розробив поняття економії на масштабах альтернативних витрат. У продовження класиків економічної теорії цілий ряд дослідників аналізували досконалу конкуренцію. Застосування сформульованого К. Марксом в «Капіталі» закону додаткової вартості і середньої норми прибутку стало можливим на основі використання теорії досконалої конкуренції [5]. У класичній моделі, що отримала назву «хрест Маршалла», обґрунтований процес автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої (чистої) конкуренції і дії законів граничної корисності [6]. Іншою заслугою А. Маршалла є те, що він показав «умовності» моделі досконалої конкуренції і створив основи нової моделі конкуренції — монополістичної.

Оцінюючи досягнення економічної науки з позицій XX ст., Й. Шумпетер зазначав, що модель досконалої конкуренції пояснювала тільки один вид конкуренції — ціновий, актуальність якого втрачається при створенні нових товарів, технологій тощо [7]. Модель досконалої конкуренції не відображала коріння конкуренції, динаміку конкурентної боротьби, не враховувала важливість тимчасового чинника. Через ці недоліки наукова думка незаперечно повинна була звернутися до розгляду інших типів ринкових структур та інших форм взаємодії учасників ринкового обміну.

Економічна думка XVIII, XIX, початку XX століття заклала основи наукових уявлень про сутність конкуренції, її рушійні сили. Механізми конкуренції різняться в різних галузях економіки і на різних товарних ринках. Як відомо, традиційно виокремлюються чотири класичних типи конкуренції, відповідних структурі галузі: досконала (чиста), монополістична, олігополія, чиста монополія. Оцінка ролі конкуренції в ринковій економіці залежить від вихідної точки зору, у зв'язку з чим виокремлюються поведінковий, структурний і функціональний підходи. Поведінкове трактування описує конкуренцію як суперництво, що виникає між продавцями (покупцями) за найбільш вигідні умови продажу (купівлі) товару. Основоположником такого підходу вважається А. Сміт, основні ідеї структурного трактування відображені в роботах Д. Курно, Дж. Робінсон, Ф. Еджуорта та ін. [8; 9]. При структурному підході акцент перекладається із самої боротьби конкурентів на аналіз структури ринку та умов, що панують на ньому. Функціональний підхід, розроблений Й. Шумпетером, у центрі уваги поміщає роль конкуренції в економіці: саме механізм конкуренції витісняє з ринку нежиттєздатних виробників.

На думку В. Д. Щетиніна, «є відмінності в конкретних формулюваннях конкуренції, бо існує підхід економічний і підхід соціально-політичний, загальноринковий або класово-орієнтований, побудований на діалозі і «гри за правилами» або на войовничому протистоянні і крайніх заходах» [10]. У рамках економічного підходу під конкуренцією в ринковому господарстві розуміється економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби власників товарів і послуг за найбільш вигідні умови виробництва і реалізації.

Дослідницький інтерес викликають визначення конкуренції з економічних позицій. У такому ключі П. Самуельсон трактує конкуренцію як ретельно розроблений, складний механізм координації, що об'єктивно реалізовується через систему цін і ринків. Конкуренція в трактуванні П. Самуельсо-

на — це засіб об'єднання знань і дій мільйонів різноманітних індивідуумів [9]. М. Портер пише про неї як про силу, що включає в себе: 1) загрозу появи нового конкурента; 2) загрозу заміни продуктів або послуг; 3) суперництво постачальників; 4) суперництво покупців; 5) боротьбу між існуючими конкурентами. Ці п'ять сил визначають: ціни, які фірми можуть призначати; рівень витрат, які потрібно нести; масштаби інвестицій, необхідних для перемоги, для того щоб взяти верх над суперниками.

Синтез статичної та динамічної моделей конкуренції знайшов своє відображення в роботах Ф. Хайєка [10]. Він вважає, що економічна теорія просто неправильно використовує сам термін «конкуренція». Згідно з його точкою зору конкуренцію слід розглядати більш широко, не тільки і не стільки в якості стратегії взаємодії фірм на ринку, але і в якості рушійної сили економічного життя. Тому Хайєк відокремлює відмінність між конкуренцією як процесом динамічним за своєю природою і конкурентною рівновагою — статичною версією моделі ринку. Особливе значення він відводить недосконалості знання, неможливості володіння всією повнотою інформації про істотні фактори ринку всіма учасниками ринкових операцій. Звідси виникає і особлива функція конкуренції — визначення того, як найкращим чином використовувати знання, що не наявне у кожного агента в повному обсязі.

За визначенням М. Вебера, конкуренція — це «мирні спроби встановлення контролю над можливостями та перевагами, які також бажані іншими» [11]. У такій інтерпретації конкурентна боротьба має на меті не володіння якими-небудь можливими перевагами і не отримання їх, а здійснення контролю над ними, що, з нашої точки зору, правильно і доповнює наведені вище підходи до досліджуваного поняття. Таким чином, розуміння економічної категорії стає ширшим і виходить за чіткі рамки ринку. Суперники у всьому світі активно використовують і цінові методи конкуренції. До їх числа відноситься застосування монопольно високих і монопольно низьких цін. Як показує практика, сьогодні в розвинених країнах в значній частині галузей відкрита цінова конкуренція не діє, оскільки зниження цін у одного з виробників зазвичай викликає аналогічні дії його конкурентів, що не призводить до зміни позицій фірм на ринку, а лише зменшує прибутковість галузі в цілому. У сучасних джерелах виокремлюють такі методи конкуренції: на основі критерію підвищення якості товару (нецінова); на основі критерію підвищення якості сервісу товару; на основі зниження ціни (цінова); на основі зниження експлуатаційних витрат у споживача товару; на основі підвищення якості управління; на основі використання всіх конкурентних переваг об'єкта і суб'єкта (інтегральна).

Перераховані вище методи конкуренції, на наш погляд, більш повно характеризують головні методи, застосовувані в теорії і на практиці. При тому, що всі конкурентні зусилля економічних агентів можна звести до цінових і нецінових, на сьогоднішній день потрібне уточнення всіх граней сучасної конкуренції. На кожному ринку діють загальні та специфічні, притаманні тільки йому чинники і, відповідно, методи конкурентної боротьби. Посилення конкуренції змушує суб'єктів застосовувати все розмаїття методів конкуренції в їх поєднанні і постійно генерувати нові, адекватні, що змінюються.

Висновок. З вищесказаного ми вважаємо, що потрібні: стабільне і передбачуване законодавство; гнучка структура економіки; інвестиції в традиційну і технологічну інфраструктуру; стимулювання приватних заощаджень і внутрішніх інвестицій; підвищення агресивності експорту поряд із залученням прямих іноземних інвестицій; поліпшення якості, оперативності та прозорості управління й адміністрування; взаємозумовленість заробітної плати, продуктивності праці та податків; скорочення розриву між мінімальними і максимальними заробітками в країні і зміцнення середнього класу; значні інвестиції в освіту, особливо середню, а також у безперервне підвищення кваліфікації кадрів; баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей і переваг. Для нашої країни проблема збереження конкурентних позицій на світовому ринку стоїть особливо гостро, оскільки в сучасних умовах значною мірою втрачаються ті фактори, які могли б забезпечити зростання конкурентоспроможності в майбутньому. У зв'язку з цим ще більшого значення набуває та державна політика, метою якої є нарощування конкурентоспроможних галузей економіки.

Література

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. — 266 с.

2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики : сборник. — М. : Бизнес-Пресс, 2003. — Т. 1. — С. 79–396.

3. Рикардо Д. Принципы политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо. — Мн. : БГУ, 2002. — С. 120–122.

4. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. Милль. — М. : Прогресс, 1980. — Т. 1, 2.

5. Маркс К. Капитал : собр. соч в 3-х т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М., 1951. — Т. 3. — С. 206.

6. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1993.

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982.

8. Меркантилизм / [под ред. И. С. Плотникова]. — Л. : ОГИЗ — Соцэкгиз, 1935.

9. Самуэльсон П. Монополистическая конкуренция — революция в теории / П. Самуєльсон // Вехи экономической мысли. — СПб., 1999. — Т. 2. Теория фирмы. — С. 354–370.

10. Hayek F. The Use of Knowledge in Society. In Austrian Economics. A Reader. Hillsdale / F. Hayek. — Michigan, 1991. — P. 247–263.

11. Weber M. Economy and Society : Vol. I / M. Weber. — Berkeley : University of California Press, 1978. — P. 38.

УДК 330.341

К. О. Бояринова,

Л. С. Цатурян

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. *У статті розглянуто сутність понять «потенціал», «потенціал інноваційного розвитку» та «інноваційний розвиток підприємства». Докладно розглянуто структуру механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства.*

Ключові слова: *інновації, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, потенціал розвитку, механізм управління інноваційним розвитком.*

Summary. *The article describes the essence of the concept of «potential», «potential innovation development» and «innovative development of company». The article details the structure of the mechanism of managing the company's potential of innovative development.*

Key words: *innovations, innovation potential, innovation activities, development potential, management mechanism innovation.*

Постановка проблеми. Інновації у сучасних умовах господарювання набувають змістовності як основні фактори, що забезпечують економічне зростання як окремих суб'єктів господарювання, так і національних економік в цілому. Без тісної співпраці науковців і підприємців неможливо забезпечити зростання виробництва нових продуктів та впровадження нових технологічних процесів.

Для економіки підприємств, що зберігають все ще досить значний потенціал інноваційного розвитку, який, проте, стрімко зменшується, перехід на інноваційних шлях є єдиним прийнятним. Тож у цих умовах особливої актуальності набувають дослідження, присвячені формуванню механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням особливостей формування механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства присвятили праці вітчизняні та закордонні науковці.

Так, зокрема, Ю. С. Шипуліна [2], Е. М. Коротков [3], В. А. Забродський [4], М. О. Кизим [4] та Т. В. Куклінова [5] надали свої визначення поняттю «розвиток», у своїй монографії С. Кравченко та І. Кладченко [6] запропонували ефективну модель механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства, спираючись на яку був сформований кінцевий механізм управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства. Однак, на наш погляд, механізм управління потенціалом інноваційного розвитку має бути ринковоорієнтованим та включати елементи, які б забезпечували комерціалізацію і зворотній вплив на його підвищення.

Метою дослідження є виявлення формування ринковоорієнтованого механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток проявляється в появі нових продуктів і розповсюдженні нових технологій, де первинними в ієрархії виникнення та розвитку є технології. Саме технологічні зрушення спричиняють зникнення не тільки окремих видів продукції, але й цілих галузей, а темпи розвитку визначаться швидкістю і масштабами впровадження нових технологій.

Крім того, інноваційний розвиток стримується відсутністю розробленої методології, методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу, невирішеною проблемою застосування певного механізму управління інноваційним розвитком промислового підприємства.

Мета промислових підприємств — підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки значні інвестиційні ресурси надають можливість проводити НДДКР, оновлення та своєчасне удосконалення виробництва і технологій, розробляти і реалізувати маркетингові стратегії тощо. Кожне підприємство, зважаючи на свої можливості, повинне розробляти власну оптимальну стратегію розвитку і стратегію нарощування наявного інноваційного потенціалу, формувати організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємств, оцінювати рівень інноваційної спроможності та активності.

Механізм — це система форм, методів, інструментів впливу суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення бажаних результатів [1]. При цьому на всіх рівнях управління економічний механізм включає елементи економічного, соціального й організаційного управління, тому правомірно і більш точно визначати його як організаційно-економічний механізм.

© К. О. Бояринова, Л. С. Цатурян, 2013

Інноваційний потенціал організації — це сукупність ресурсів та умов діяльності, що формують готовність і здатність організації до інноваційного розвитку. Але розгляд потенціалу розвитку лише як сукупності ресурсів і можливостей їх використання є обмеженим. Потенціал інноваційного розвитку складає ядро самого інноваційного потенціалу, а також загального економічного потенціалу підприємства, органічно входячи до його складових, і визначає потенційну можливість підприємства щодо здійснення інноваційного розвитку [2].

Аналіз науково-методичної літератури засвідчує багатовимірність відмінностей у підходах до визначення змісту, сутності та структури потенціалу.

Для подальшого дослідження потенціалу розвитку інновацій як основи довгострокового інноваційного розвитку підприємства уявляється доцільним надати трактування поняття розвитку. Підходи до розуміння розвитку підприємства узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення розвитку підприємства

Автори	Визначення розвитку підприємства
Е. М. Коротков [3]	Сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища
В. А. Забродський, М. О. Кизим [4]	Процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективності функціонування
Т. В. Куклінова [5]	Процес, що розгортається в часі, з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому або появою якісно нових елементів, властивостей, характеристик, які визначають побудову і функціонування системи

Для встановлення зв'язків потенціалу розвитку інновацій підприємства та інноваційного розвитку В. А. Забродський та М. О. Кизим пропонують ввести до сукупності метахарактеристик підприємства, що розглядаються, ще одну, надзвичайно важливу — конкурентоспроможність підприємства. З одного боку, конкурентоспроможність виступає певною узагальнювальною характеристикою підприємства, з іншого — інноваційний розвиток та його потенціал не є самоцінністю, вони представляють практичну цінність тільки з позицій забезпечення довгострокового функціонування підприємства [1]. Всі три метахарактеристики підприємства позитивно впливають одна на іншу, що може бути наведено графічно таким чином (рис. 1).

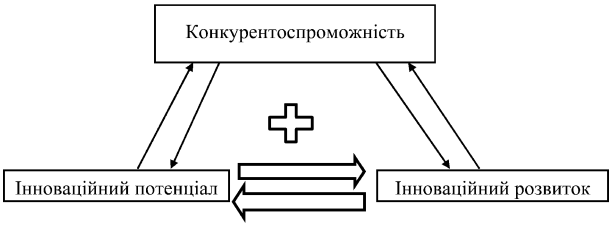

Рис. 1. Характер зв'язків між потенціалом підприємства, його інноваційним розвитком і конкурентоспроможністю (джерело: складено на основі [4])

Досліджувані характеристики підприємства у взаємному впливі є симулянтами, тобто кожна з них впливає на інші позитивно. Збільшення, наприклад, інноваційного потенціалу підприємства веде до підвищення його конкурентоспроможності та, у свою чергу, забезпечує інноваційний розвиток [4].

Очевидно, що головною умовою формування ефективного механізму управління інноваційним розвитком є наявність новинок, які могли б бути передані до сфери практичного використання. Проте, на нашу думку, наявність новинок, готових для комерційного використання, не є єдиною умовою їх ефективного розповсюдження в суспільному виробництві. Не менш важливим є визначення готовності підприємства та його окремих відділів до споживання наявного науково-технічного заділу.

Наочно змістом механізму управління інноваційним розвитком є модель, запропонована С. Кравченко та І. Кладченко (рис. 2).

Згідно із запропонованою моделлю основу механізму управління потенціалом інноваційного розвитку складають інноваційна інфраструктура суб'єкта господарювання спільно з інноваційними можливостями, які створюються за рахунок інших компонентів потенціалу. Внутрішні чинники превалюють над зовнішніми і під час переходу об'єкта дослідження зі стадії виживання на стадію розвитку істотно збільшують свою вагу [6].

Процес розробки організаційно-економічного механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства, формування господарської інтеграції підприємств припускає використання методологічного, методичного й організаційного інструментарію.

На основі проведеного дослідження запропоновано схему механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства (рис. 3).

Для того, щоб сформувати механізм управління потенціалом інноваційного розвитку під-

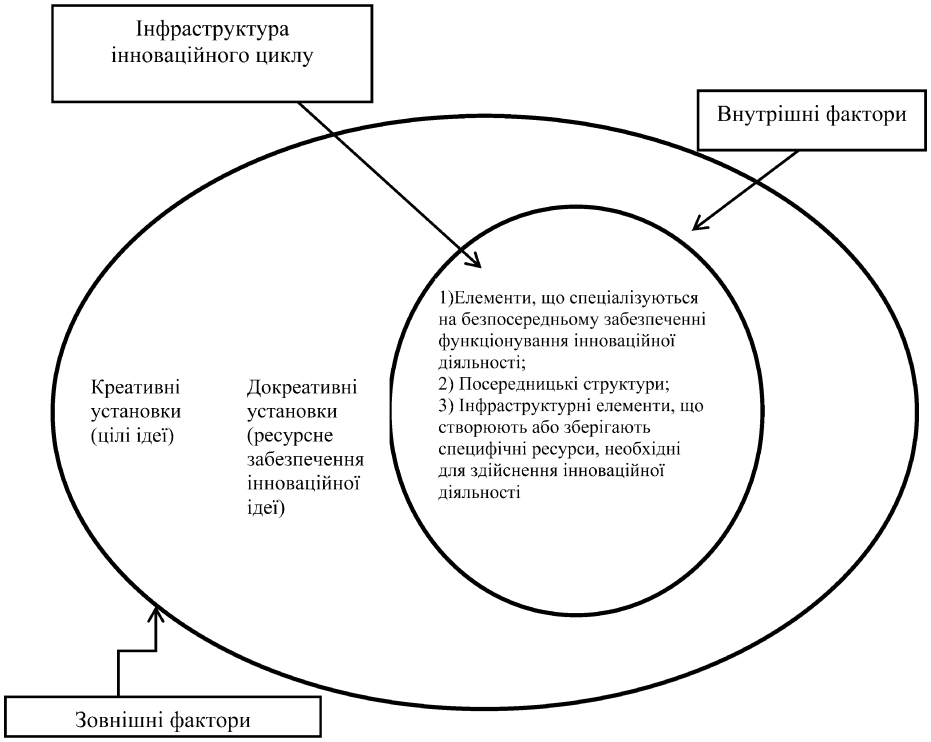

Рис. 2. Основний зміст механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства за С. Кравченко та І. Кладченко (джерело: складено на основі [6])

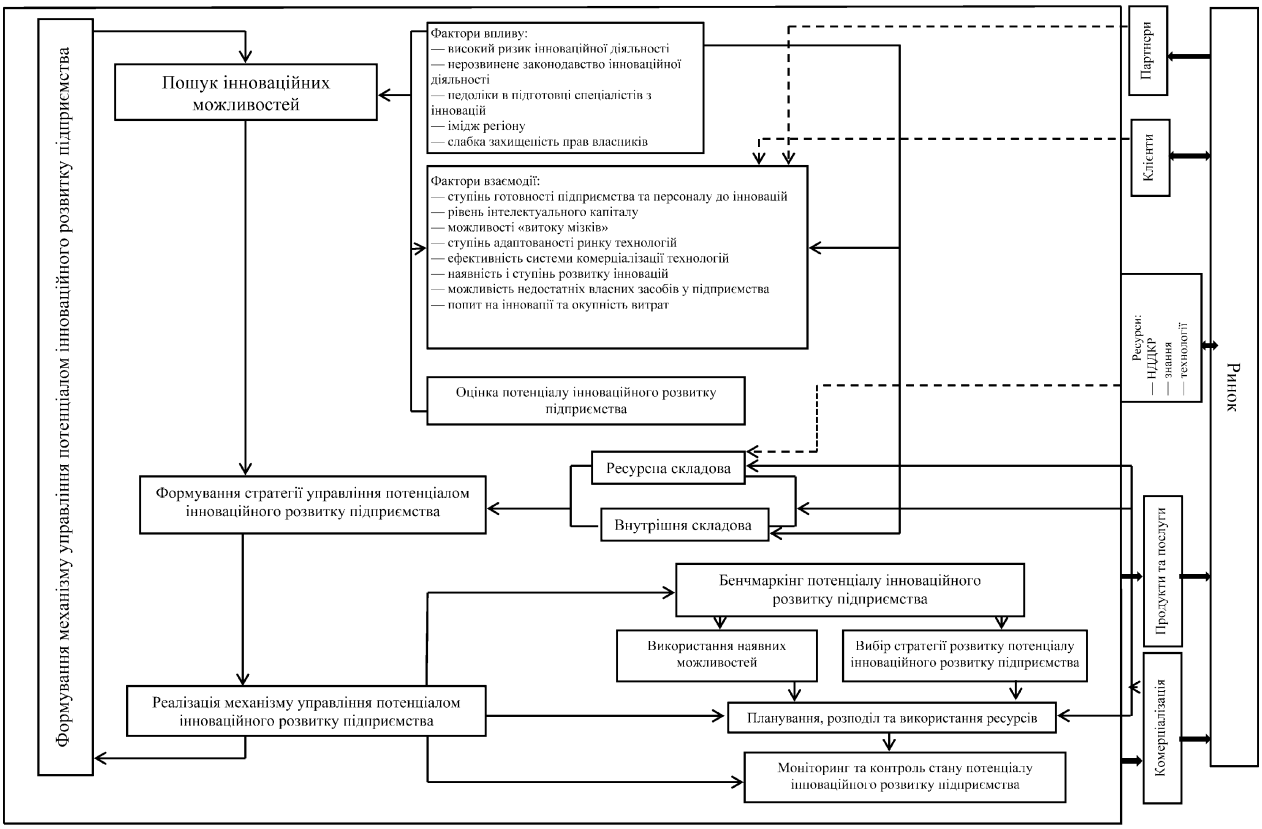

Рис. 3. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства

приємству необхідно докласти зусиль у пошуку інноваційних можливостей, враховуючи фактори впливу та фактори взаємодії, а також в кінці цього етапу необхідно здійснити оцінки потенціалу розвитку інновацій. До факторів впливу належать: високий ризик інноваційної діяльності; нерозвинене законодавство щодо інноваційної діяльності; недоліки в підготовці спеціалістів з інновацій, а також імідж регіону. У свою чергу, факторами взаємодії є: ступінь готовності підприємства та

персоналу до інновацій; рівень інтелектуального капіталу; можливості «витоку мізків»; ступінь адаптованості ринку технологій; ефективність системи комерціалізації технологій; наявність і ступінь розвитку інновацій; можливість недостатніх власних засобів у підприємства; попит на інновації та окупність витрат.

Далі потрібно сформулювати стратегію розвитку підприємства, яка складається з двох складових: ресурсної та внутрішньої.

Підходячи вже до реалізації самого механізму управління потенціалом інноваційного розвитку, необхідно пройти декілька етапів, а саме: проаналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище; оцінити потенціал інноваційного розвитку підприємства та провести його бенчмаркінг. Існують різні методи проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, однак останнім часом найчастіше застосовується SWOT-аналіз. Оцінка потенціалу розвитку обов'язково повинна містити оцінку усіх структурних елементів інноваційного потенціалу. Бенчмаркінг потенціалу інноваційного розвитку проводиться з метою виявлення середньогалузевого значення потенціалу інноваційного розвитку інших підприємств.

Наступним етапом є планування, розподіл та використання ресурсів з метою використання наявних ресурсів підприємства, а також його резервів.

Завершується процес реалізації механізму управління потенціалом інноваційного розвитку моніторингом та контролем, для того щоб визначити доцільність і потребу в його розвитку.

Оскільки механізм управління інноваційним розвитком підприємства є насамперед ринковоорієнтованим, то в кінцевому результаті він обов'язково взаємодіє з ринком. Учасниками цієї взаємодії виступають клієнти та партнери. На ринок поступають продукти та послуги, а також до кінцевого продукту можна віднести комерціалізацію.

Таким чином, механізм управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства дозволяє менеджменту підприємства ефективно працювати у сфері впровадження інновацій на підприємство та своєчасно коректувати інноваційну стратегію у випадку зміни в зовнішньому середовищі.

Використання цього механізму для управління розвитком інноваційного потенціалу промислових підприємств дозволяє: відновити технологічні зв'язки у промисловості; створити ефективний розвиток інноваційного потенціалу і виробництва в цілому; збільшити стійкість промислових підприємств; підвищити конкурентоспроможність продукції підприємств; успішно проводити інноваційну діяльність та наукові розробки; одержувати надійних клієнтів.

Інноваційна діяльність промислових підприємств є основою забезпечення конкурентоспроможності, тому кожен ринковий суб'єкт зацікавлений у створенні, використанні та розвитку інновацій. Через це виявлена необхідність використання механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства, а надалі вже й самим інноваційним потенціалом.

Висновки. Для більш точного аналізу механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства було розглянуто декілька визначень самого поняття «розвиток». Існує також необхідність визначення системних елементів управління, на які повинна спрямовуватись інноваційна діяльність окремого підприємства.

Наведено зміст механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства, а також схему механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства, яка складається з трьох основних компонент: формування стратегії управління потенціалом інноваційного розвитку; пошук інноваційних можливостей; реалізація механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства. Завдяки цьому механізму менеджменту підприємства буде легше впроваджувати інновації на вже усталене виробництво.

Література

1. Касьянова Н. В. Основы развития потенциала предприятия в современных условиях / Н. В. Касьянова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности : сб. науч. тр. — Донецк : ИЭП НАН Украины, 2004. — Т. 2. — С. 139–148.

2. Шипуліна Ю. С. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / Ю. С. Шипуліна. — Суми : ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2012. — 460 с.

3. Дослідження систем управління : навчальний посібник / [за редакцією Е. М. Короткова]. — К. : Дека, 2000. — 336 с.

4. Забродський В. А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства / В. А. Забродський, М. О. Кизим. — Х. : ВД «Інжек», 2003. — 141 с.

5. Куклінова Т. В. Кредитне стимулювання розвитку малих та середніх підприємств в умовах кризових явищ [Електронний ресурс] / Т. В. Куклінова, В. П. Яценко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 4. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_4_2/250–253.pdf.

6. Кравченко С. И. Исследование сущности инновационного потенциала [Электронный ресурс] / С. И. Кравченко, И. С. Кладченко // Весник Донецкого национального технического университета. — 2003. — № 68. — Режим доступа : http://library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip68/68_15.pdf.

УДК 658.851

К. О. Заболотня,

Т. Г. Курова

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБ'ЄМУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКТІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІЗ СЕЗОННИМ ХАРАКТЕРОМ

Анотація. *У статі розглядається один із можливих алгоритмів побудови прогнозу виробництва продуктів сільського господарства із сезонним характером.*

Ключові слова: *часовий ряд, прогнозування, тренд, сезонна компонента, модель.*

Summary. *This paper is considered one of the possible algorithms for the prediction of agricultural products with the seasonal nature.*

Key words: *time series, forecasting, trend, seasonal component, model.*

Постановка проблеми. Майже в кожній галузі науки зустрічаються явища, які цікаво й важливо вивчати в їхньому розвитку і зміні, тобто в часі. Такі явища і процеси розглядаються в теорії часових рядів. Основною рисою, яка виокремлює аналіз часових рядів серед інших видів статистичного аналізу, є істотність порядку, у якому проводяться спостереження.

Економічне прогнозування є важливим інструментом забезпечення аграрної політики, дозволяє виявити основні тенденції виробництва сільськогосподарської продукції, дає оцінку можливих варіантів розвитку галузі з урахуванням впливу ринку та інших факторів, є необхідною ланкою в системі планування як на федеральному, регіональному, так і на районному рівнях управління.

За роки реформ трансформаційні процеси в економіці України привели до зміни системи принципів, методів, підходів у теорії та практиці прогнозування й планування.

Однак на сьогоднішній день не створена цілісна система прогнозування й планування сільського господарства на всіх рівнях управління. Практично не ведеться прогнозно-планова робота в районах на середньострокову перспективу, а якщо й ведеться, то далеко не на достатньому науково-методичному рівні. У зв'язку із цим розробка наукових основ і практичних рекомендацій із прогнозування розвитку сільського господарства регіону є досить своєчасною та актуальною.

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

Дослідженням проблем прогнозування й планування сільськогосподарського виробництва присвячені роботи Г. В. Беспахотного, І. Б. Загай-Това, А. К. Камаляна, Р. Г. Кравченка, Є. Н. Крилатих, О. І. Костяєва, В. В. Кузнєцова, А. П. Курносова, К. П. Личко, В. В. Милосердова, А. С. Міндріна, С. Б. Огнівцева, О. В. Петрікова, О. Н. Тарасова, К. С. Тернових, І. Ф. Хицкова, І. Г. Ушачева, Л. П. Яновського та ін.

Докладне обговорення методів аналізу даних, представлених у виді часових рядів, тобто у виді послідовностей вимірів, моментів часу, можна знайти в роботах таких учених, як: Anderson, Бокс і Дженкінс, Kendall, Walker.

Мета статті — показати, як за допомогою часових рядів здійснюється прогноз, яким чином побудована статистична модель часового ряду використовується для вироблення оптимального розв'язання за допомогою простих рекурентних співвідношень.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наш час існує багато питань, пов'язаних із розробкою адекватних умовам перехідної економіки прогнозів розвитку сільськогосподарського виробництва, особливо на районному рівні управління, але вони недостатньо вивчені й методично вирішені. Це, насамперед, обґрунтування перспективних параметрів розвитку сільськогосподарського виробництва на рівні району в умовах невизначеності, імовірнісного характеру подій, циклічності розвитку виробництва.

Питання моделювання економічних процесів стоять досить гостро в періоди нестійкого економічного стану підприємств і України в цілому. Застосування методик моделювання дозволяє підвищити ефективність виробництва економічної одиниці, у тому числі підприємств, що працюють у сфері сільського господарства, за рахунок оптимального управління запасами, доходами, витратами у зв'язку з тим, що первинним завданням сільськогосподарського підприємства є максимізація врожаю.

Зокрема, моделі, побудовані на часових рядах, повністю визначають способи прогнозування величин залежно від того, яким чином змінюються зв'язки між окремими рівнями ряду: лінійно, параболічно, експоненційно тощо.

© К. О. Заболотня, Т. Г. Курова, 2013

Крім того, побудована на часових рядах модель дозволяє оцінити, як при одержанні прогнозу використовуються дані з минулого, дозволяє визначити дисперсію помилок прогнозу й обчислити межі, у яких із заданою ймовірністю будуть перебувати майбутні значення ряду.

При вивченні багатьох економічних явищ часто використовують щорічні, щоквартальні, щомісячні, щоденні дані. Наприклад, місячна інфляція, місячна заробітна плата, річний ВВП, щоденні курси валют тощо. Ця інформація є часовою вибіркою, яка називається динамічним або часовим рядом.

Динамічним рядом називається сукупність спостережень якого-небудь явища (показника), упорядкована залежно від зростаючих або спадних значень іншого явища (показника, ознаки).

Часовий ряд — це набір значень якого-небудь показника, прив'язаних до послідовних, звичайно рівновіддалених моментів часу.

Основною метою статистичного аналізу часових рядів є вивчення співвідношення між закономірністю та випадковістю у формуванні значень ряду й оцінка кількісного заходу їх впливу. Завданням аналізу ряду в соціально-економічних системах є вивчення структури і класифікація основних факторів, під впливом яких формуються складові елементи часового ряду та його розклад на ці складові. Закономірності, що пояснюють динаміку показника в минулому, використовуються для прогнозування його значень у майбутньому, а облік випадковості дозволяє визначити ймовірність відхилення від закономірного розвитку та його можливу величину [1].

Динаміка багатьох типів часових рядів носить хвилеподібний, поступально-циклічний характер. У деяких рядах періоди швидкого якісного розвитку чергуються з періодами повільного нагромадження кількісних змін. Ця обставина дозволяє описувати подібні часові ряди за допомогою різного типу логістичних кривих, що досить важливо для прогнозування стійкості динамічної траєкторії різних економічних процесів.

Циклічний характер процесів, відбитий у часових рядах, описується цілою низкою методів, що дозволяють аналізувати сезонні коливання, а також більш довгі цикли економічної кон'юнктури.

У нашому дослідженні наведено один із можливих алгоритмів побудови прогнозу об'єму виробництва для продуктів сільського господарства із сезонним характером. Відразу слід зазначити, що перелік таких товарів набагато ширший, ніж здається. Справа в тому, що поняття «сезон» у прогнозуванні застосуємо до будь-яких систематичних коливань, наприклад, якщо мова йде про вивчення товарообігу протягом тижня, під терміном «сезон» розуміється один день. Крім того, цикл коливань може суттєво відрізнятися (як у більший, так і в менший бік) від величини один рік. І якщо вдається виявити величину циклу цих коливань, то такий часовий ряд можна використовувати для прогнозування з використанням адитивних і мультиплікативних моделей.

Адитивну модель прогнозування можна навести у виді формули:

$$F = T + S + E\ ,$$

де F — прогнозоване значення; T — тренд; S — сезонний компонент; E — помилка прогнозу.

Застосування мультиплікативних моделей обумовлене тим, що в деяких часових рядах значення сезонного компонента становить певну частку трендового значення. Ці моделі можна навести формулою:

$$F = T \cdot S \cdot E\ .$$

На практиці відрізнити адитивну модель від мультиплікативної можна за величиною сезонної варіації. Адитивній моделі властива практично постійна сезонна варіація, тоді як у мультиплікативній вона зростає або спадає, графічно це виражається в зміні амплітуди коливання сезонного фактора [2].

Для прогнозування об'єму виробництва або продажу, що має сезонний характер, пропонується такий алгоритм побудови прогнозної моделі:

1. Визначається тренд, що якнайкраще апроксимує фактичні дані.

2. Віднімаючи з фактичних значень об'ємів продажів (виробництва) значення тренда, визначають величини сезонного компонента і коректують таким чином, щоб їх сума була рівною нулю.

3. Розраховуються помилки моделі як різниці між фактичними значеннями і значеннями моделі.

4. Будується модель прогнозування.

5. На основі моделі будується остаточний прогноз об'єму продажів (виробництва). Для цього пропонується використовувати методи експонентного згладжування, що дозволяє врахувати можливу майбутню зміну економічних тенденцій, на основі яких побудована трендова модель. Сутність цього виправлення полягає в тому, що воно нівелює недолік адаптивних моделей, а саме: дозволяє швидко врахувати нові економічні тенденції.

$$F_{пр\,t} = aF_{ф\,t-1} + (1 - a)F_{м\,t},$$

де $F_{пр\,t}$ — прогнозне значення об'єму продажів (виробництва); $F_{ф\,t-1}$ — фактичне значення об'єму продажів (виробництва) у попередньому році; $F_{м\,t}$ — значення моделі; a — константа згладжування [3].

Константу згладжування рекомендується визначати методом експертних оцінок як імовірність збереження існуючої ринкової кон'юнктури, тобто якщо основні характеристики змінюються (коливаються з тою же швидкістю) амплітудою, що й колись, значить, передумов до зміни ринкової кон'юнктури немає, і, отже, $a \to 1$, якщо навпаки, то $a \to 0$ [4, с. 46].

Практична реалізація цього методу виявила деякі його особливості:

— для складання прогнозу необхідно точно знати величину сезону. Дослідження показують, що множина продуктів має сезонний характер, величина сезону при цьому може бути різною і коливатися від одного тижня до десяти років і більше;

— застосування поліноміального тренда замість лінійного дозволяє значно скоротити помилку моделі;

— за наявності достатньої кількості даних метод дає гарну апроксимацію і може бути ефективно використаний під час прогнозування об'єму продажів у інвестиційному проектуванні [5].

Вихідними даними для прогнозування було взято об'єми виробництва продукції тваринництва за два сезони. Ця статистика характеризується тим, що значення об'єму продажів мають виражений сезонний характер зі зростаючим трендом. Вихідна інформація наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Об'єми виробництва продукції тваринництва за два сезони

Період		Виробництво м'яса (у живій вазі), тис. т		Період		Виробництво м'яса (у живій вазі), тис. т	
2011	1	січень	14,3	2012	13	січень	8,2
	2	лютий	6,6		14	лютий	7
	3	березень	8,1		15	березень	8,5
	4	квітень	18,4		16	квітень	8,2
	5	травень	6,7		17	травень	4,8
	6	червень	5,9		18	червень	6,5
	7	липень	6,7		19	липень	5,1
	8	серпень	7		20	серпень	5,4
	9	вересень	6,7		21	вересень	6,2
	10	жовтень	12,8		22	жовтень	11,9
	11	листопад	13,1		23	листопад	12,3
	12	грудень	17,8		24	грудень	15,9

Створимо моделі, які описують виробництво продукції тваринництва.

Кількість створюваних моделей визначається методом підбору. При цьому слід враховувати, що більша кількість побудованих моделей дасть можливість вибрати найбільш точну модель, що описує виробництво продукції.

Спочатку нам невідомо, яке з рівнянь трендів дасть найкращий результат, тому на цьому етапі моделювання найдоцільніше використовувати всі лінії тренда, які може будувати програмний продукт MS Excel: лінійний тренд; логарифмічний тренд; поліноміальний тренд; степеневий тренд; експоненціальний тренд.

За коефіцієнтами детермінації видно, що найбільш гарний поліном, а найменш — лінійний тренд. Але оскільки коефіцієнт детермінації не визначає точність всієї моделі, то вибір тренда на цьому етапі ми зробити не можемо.

Рівняння ліній тренда приймають вид, указаний на рис. 1. Отримаємо цифрові значення ліній тренда за кожен місяць. Результати розрахунків наведені в табл. 2.

У випадку, якщо здійснюється не тактичний, а стратегічний аналіз, тобто зібрані дані хоча б за 4 сезони, то сезонна компонента може бути наведена окремими рівняннями, що збільшить точність *S*. Але оскільки вихідні дані є лише за два періоди, то вибір середніх величин в розрахунку сезонних компонент є оптимальним.

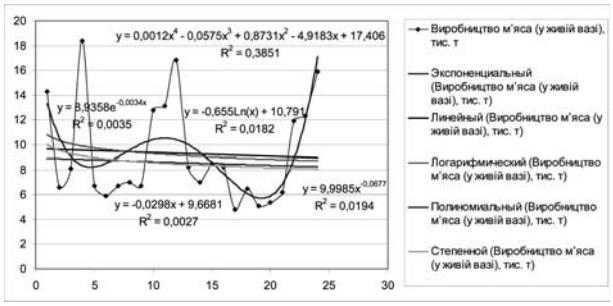

Рис. 1. Лінії тренда

Розраховуємо сезонну компоненту для кожного з рівнянь тренда. Від фактичних даних віднімаємо значення ліній тренда для кожного із сезонів.

За розрахунками видно, що відхилення сезонних коливань моделі з поліноміальним трендом від 0 дуже велике, і стверджувати, що в моделі виявлена сезонність, ми не можемо. А якщо припускати, що сезонність існує, виходячи з економічних міркувань і знань специфіки ринку і товару, то помилка моделі в підсумку зросте. Таким чином, висока точність моделі, що отримана завдяки вибору полінома, буде нейтралізована низькою точністю сезонної компоненти.

За сумою середніх величин видно, що в моделях з лінійним і логарифмічним трендами спостерігається сезонність коливань, тому що сума середніх величин сезонних коливань близька до 0.

Розраховані сезонні компоненти для кожного з рівнянь тренду під час прогнозування просто

Таблиця 2

Значення ліній тренда за кожен місяць

Період	Виробництво м'яса (у живій вазі), тис. т	Експоненціальний тренд	Лінійний тренд	Логарифмічний тренд	Поліноміальний тренд	Степеневий тренд
1	14,3	8,905	9,638	10,791	13,305	9,999
2	6,6	8,874	9,609	10,337	10,621	9,540
3	8,1	8,844	9,579	10,071	9,054	9,282
4	18,4	8,814	9,549	9,883	8,33	9,103
5	6,7	8,784	9,519	9,737	8,2035	8,966
6	5,9	8,755	9,489	9,617	8,463	8,856
7	6,7	8,725	9,46	9,516	8,919	8,764
8	7	8,695	9,43	9,429	9,413	8,686
9	6,7	8,666	9,4	9,352	9,818	8,617
10	12,8	8,636	9,370	9,283	10,033	8,555
11	13,1	8,607	9,340	9,220	9,9865	8,500
12	16,8	8,578	9,311	9,163	9,636	8,450
13	8,2	8,549	9,281	9,111	8,968	8,405
14	7	8,52	9,251	9,062	7,997	8,363
15	8,5	8,491	9,221	9,017	6,767	8,324
16	8,2	8,462	9,191	8,975	5,35	8,287
17	4,8	8,433	9,162	8,935	3,849	8,253
18	6,5	8,405	9,132	8,898	2,392	8,222
19	5,1	8,376	9,102	8,862	1,140	8,191
20	5,4	8,348	9,072	8,829	0,28	8,163
21	6,2	8,319	9,042	8,797	0,029	8,136
22	11,9	8,291	9,013	8,766	0,631	8,111
23	12,3	8,263	8,983	8,737	2,362	8,086
24	15,9	8,235	8,953	8,709	5,524	8,063

переносяться на відповідні місяці прогнозного періоду.

Отримавши 5 сезонних компонент (*S*) з 5 рівняннями тренду (*T*), ми можемо розрахувати помилки побудованих моделей.

На підставі розрахованих помилок розрахуємо середньоквадратичне відхилення (СКВ) для кожного із періодів.

Знаходимо середньоквадратичну помилку моделі за формулою:

$$E = \Sigma O2{:}\Sigma(T + S)2,$$

де: *T* — трендові значення обсягу продажів; *S* — сезонна компонента; *O* — відхилення моделі від фактичних значень.

Розрахувавши середнє значення СКВ (табл. 3), отриманих для кожної моделі, розрахуємо точність за формулою:

(точність моделі) = [1 – (середнє значення СКВ)]*100 %.

Точність моделі з експоненціальним трендом дорівнює 97,8 %; точність моделі з лінійним трендом дорівнює 97,9 %; точність моделі з логарифмічним трендом дорівнює 98,2 %; точність моделі з поліноміальним трендом дорівнює 32,6 %; точність моделі зі степеневим трендом дорівнює 96,8 %.

Таблиця 3

Середньоквадратичне відхилення значень моделі від фактичних даних

Період	СКВ експоненц. моделі	СКВ лінійної моделі	СКВ логарифмічної моделі	СКВ поліноміальної моделі	СКВ степеневої моделі
1	0,0632	0,0631	0,0334	0,0838	0,0686
2	0,0029	0,0029	0,0127	0,9661	0,0001
3	0,0020	0,0020	0,0068	0,0025	0,0000
4	0,1335	0,1333	0,1141	0,0153	0,1733
5	0,0171	0,0169	0,0080	1,2630	0,0590
6	0,0056	0,0056	0,0101	1,0500	0,0003
7	0,0106	0,0105	0,0058	2,2600	0,0505
8	0,0097	0,0095	0,0059	1,4490	0,0477
9	0,0001	0,0001	0,0000	0,5966	0,0147
10	0,0005	0,0005	0,0002	0,2165	0,0063
11	0,0003	0,0003	0,0001	0,1961	0,0056
12	0,0003	0,0003	0,0002	0,1058	0,0038
13	0,0429	0,0672	0,0451	0,2310	0,0249
14	0,0353	0,0033	0,0185	2,1080	0,0750
15	0,0224	0,0022	0,0088	0,3212	0,0385
16	0,1145	0,1407	0,1308	0,2970	0,1067
17	0,0001	0,0192	0,0105	1,1070	0,0007
18	0,0518	0,0063	0,0128	0,4650	0,0666
19	0,0004	0,0118	0,0072	1,2930	0,0017
20	0,0004	0,0106	0,0072	0,8750	0,0011
21	0,0139	0,0001	0,0000	1,1270	0,0165
22	0,0016	0,0005	0,0003	0,0328	0,0018
23	0,0018	0,0003	0,0002	0,0510	0,0020
24	0,0009	0,0003	0,0002	0,0553	0,0009
Середнє значення	0,0222	0,0211	0,0183	0,6737	0,0319

Таким чином, високою точністю володіють моделі з експоненціальним трендом, з лінійним трендом, з логарифмічним трендом, зі степеневим трендом (див. рис. 2). Величини отриманих помилок дозволяють говорити, що побудовані моделі добре апроксимують фактичні дані, тобто вони цілком відображають економічні тенденції, що визначають обсяг продажів, і є передумовою для побудови прогнозів високої якості.

Модель з логарифмічним трендом є найбільш точною, тому що її показник точності найбільш високий. Отже, прогноз, зроблений на підставі даних логарифмічної моделі, буде найбільш точним. І тільки на цьому етапі моделювання ми можемо зробити остаточний висновок про перевагу

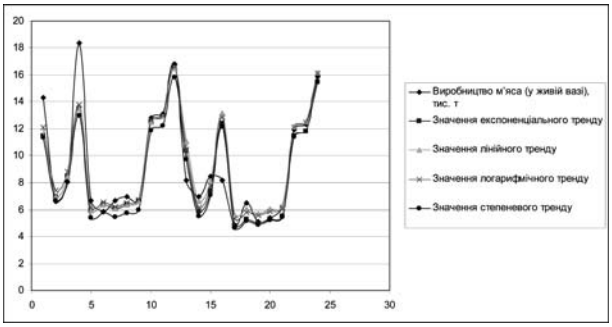

Рис. 2. Моделі, які побудовані на основі різних ліній тренда

моделі. Вибравши модель з логарифмічним трендом, надалі будемо працювати тільки з нею.

Щоб побудувати довірчий інтервал, скористаємося даними СКВ для моделі з логарифмічним трендом (СКВ = 0,0018). Довірчий інтервал прийме вид:

$$(F^*[1 - \text{СКВ}]; F^*[1 + \text{СКВ}]).$$

Дані такого розрахунку наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Довірчий інтервал для моделі з логарифмічним трендом

F-СКВ	F-СКВ	F-СКВ	F-СКВ	F-СКВ	F-СКВ
11,86901	12,31103	6,604511	6,850469	5,25143	5,446998
7,301331	7,57324	12,37774	12,8387	5,733445	5,946964
8,665731	8,988451	12,70499	13,17814	5,471107	5,674857
13,50259	14,00544	16,27398	16,88003	5,792064	6,007766
6,03835	6,263223	10,21968	10,60027	6,059676	6,285344
6,439882	6,679709	6,05006	6,275369	11,87074	12,31282
6,113188	6,340849	7,63082	7,914999	12,2307	12,68618
6,381263	6,618907	12,61116	13,08081	15,82826	16,41772

Визначивши найбільш точну модель, можемо побудувати прогноз змін виробництва м'яса на 3-й сезон (рис. 3).

Якщо уявити графічно прогноз, розрахований за допомогою обраної моделі, то результати прогнозування приймуть такий вид (табл. 5).

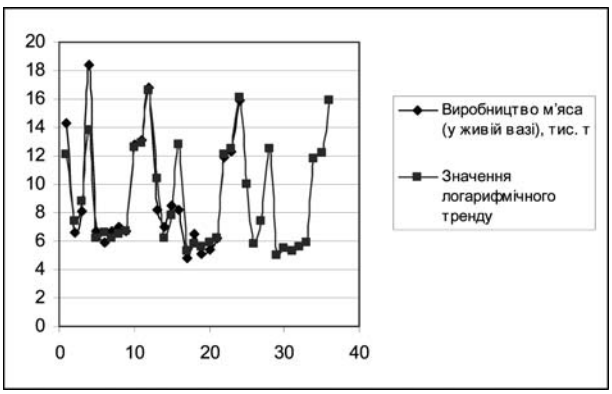

Рис. 3. Прогноз виробництва м'яса в третьому сезоні

Таблиця 5

Розрахунок прогнозних значень моделі з логарифмічним трендом

Період	Логарифмічний тренд	Сезонна компонента	Довірчий інтервал	
			–	+
25	1,299	9,981636	9,799171	10,1641
26	-2,8997	5,757247	5,652004	5,86249
27	-1,2443	7,387927	7,252875	7,522979
28	3,871	12,47941	12,25128	12,70753
29	-3,586	4,999421	4,908031	5,090811
30	-3,0576	5,505616	5,404973	5,606259
31	-3,2894	5,252338	5,156325	5,348352
32	-2,929	5,591943	5,489722	5,694164
33	-2,6243	5,876488	5,769065	5,98391
34	3,3254	11,80663	11,59081	12,02246
35	3,72212	12,18437	11,96164	12,4071
36	7,4136	15,8574	15,56752	16,14727

Висновки. Отже, при моделюванні господарського процесу завжди необхідно будувати декілька моделей, щоб порівняти результати. І якщо при побудові прогнозу на 1 рік можна скористатися середніми величинами при визначенні сезонних коливань, то при створенні стратегічного плану необхідні більш точні моделі, а значить — більш складні методи. Поліном використовувати в моделюванні господарських процесів вкрай ризиковано, тому що, незважаючи на високу точність трендової компоненти, можна отримати спотворені дані. Визначити точність моделі можна тільки після розрахунку і тренда, і сезонної компоненти. У розглянутому прикладі вибір логарифмічного тренда більш переважний, ніж вибір полінома. Необхідний додатковий аналіз зовнішнього середовища для побудови більш адекватної моделі (з використанням експоненціального згладжування).

Таким чином, прогнозування й планування можна визначити як систему, що включає виконання розробок: гіпотези, прогнозу, концепції, програми, плану із широким використанням формалізованих методів та їхньою комбінацією, застосуванням багатофакторних моделей, здатних відбити в перспективі нерівномірність економічної динаміки, забезпечуючи при цьому точність і надійність прогнозів і планів.

Прогнозування сільськогосподарського виробництва має свої особливості, які визначаються кліматичними умовами і, відповідно, складністю прогнозування врожайності та продуктивності, особливості, обумовлені технологією виробництва, розміщенням трудових, виробничих і земельних ресурсів, досить складною системою взаємозв'язків сільськогосподарського виробництва з іншими галузями матеріального виробництва. Тому велику значимість у визначенні перспектив розвитку сільськогосподарського виробництва має економіко-математичне моделювання.

Література

1. Домбровский В. В. Математическая модель управления запасами при случайном сезонном спросе и ненадежных поставщиках / В. В. Домбровский, Е. В. Чаусова // Вестник томского государственного университета. — 2000. — № 271. — С. 141–146.

2. Момот В. М. Решение задачи прогнозирования товара с сезонным характером продаж / В. М. Момот, Г. Г. Тевзадзе // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2008. — № 3. — С. 118–124.

3. Алгоритм прогнозирования объема продаж в MS Excel — Теория и практика финансового анализа [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. — 2010. — Режим доступа : http://www.cfin.ru/finanalysis/sales_forecast.shtml.

4. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования / Е. М. Четыркин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Статистика, 1997. — 75 с.

5. Временные ряды и прогнозирование [Электронный ресурс] // Анализ моделей с аддитивной компонентой. — 2009. — Режим доступа : http://sider.home. nov. ru/book/side2/ch9_3.htm.

УДК 658. 8:334.735(477)

О. С. Криворучко

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті за допомогою конкурентного профілю проведена оцінка конкурентоспроможності торговельних підприємств споживчої кооперації. З використанням аналітичного та графічного методів здійснена діагностика конкурентоспроможності коопмаркетів України.*

Ключові слова: *конкурентоспроможність, торговельні підприємства, споживча кооперація, конкурентний профіль, діагностика конкурентоспроможності.*

Summary. *The article provides competitiveness assessment of consumer cooperatives trade enterprises, using analytical and graphical methods we completed diagnostics of coopmarkets competitiveness in Ukraine.*

Key words: *competitiveness, trade enterprises, consumer cooperative, competitive profile, competitiveness diagnostics.*

Постановка проблеми. В умовах ринку жорстка конкуренція між торговельними підприємствами різних форм власності призводить до зниження частки товарообороту споживчої кооперації в загальному роздрібному товарообороті. Причинами цього є висока конкурентоспроможність приватних універсальних магазинів, розташованих в обласних і районних центрах, які все більше поглинають ринок, що призводить до зменшення кількості торговельних підприємств споживчої кооперації. Крім того, з покращенням транспортної інфраструктури населення, яке проживає в сільській місцевості, має можливість закуповувати товари в універсальних магазинах районних і обласних центрів, що також не сприяє збереженню та розвитку мережі кооперативних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні теоретичними і практичними аспектами вирішення проблем розвитку українських кооперативних торговельних підприємств займається значна кількість науковців: В. В. Апопій [1], В. О. Боїн [2], В. В. Гончаренко [3], Н. В. Карпенко [4], В. С. Марцин [5], М. А. Окландер, О. П. Чукурна [6], М. Є. Рогоза [7], Н. М. Тягунова [8] та ін. Але недостатньо опрацьованим залишається питання оцінки конкурентоспроможності торговельних підприємств споживчої кооперації.

Мета статті — оцінка конкурентоспроможності кооперативних торговельних підприємств за методом конкурентного профілю.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств споживчої кооперації Голови облспоживспілок з 2008 року почали впроваджувати найбільшу франчайзинг-систему в Україні — коопмаркети.

Для того, щоб оцінити конкурентоспроможність існуючих сьогодні коопмаркетів, необхідно виявити конкурентні переваги та недоліки діяльності підприємств, вивчити та провести аналіз конкурентів. З огляду на вищезазначене є очевидним, що основними конкурентами коопмаркетів є приватні універсальні магазини, торговельні підприємства державної форми власності та традиційні торговельні підприємства споживчої кооперації.

© О. С. Криворучко, 2013

Маючи дані про діяльність коопмаркетів і трьох основних конкурентів — традиційні торговельні підприємства споживчої кооперації (Конкурент № 1), торговельні підприємства державної форми власності (Конкурент № 2) та приватні універсальні магазини (Конкурент № 3), розташуємо їх на матриці формування конкурентної карти ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця формування конкурентної карти ринку

Ринкова частка / Темп зростання ринку		Лідери ринку	Підприємства із сильною конкурентною позицією	Підприємства зі слабкою конкурентною позицією	Підприємства-аутсайдери
		1	2	3	4
Підприємства з конкурентною позицією, що швидко поліпшується	1	1	5	9	13
Підприємства з усталеною сильною конкурентною позицією	2	2	6 (Конкурент № 3)	10 (Конкурент № 2)	14
Підприємства з усталеною слабкою конкурентною позицією	3	3	7	11 (Конкурент № 1)	15
Підприємства з конкурентною позицією, що швидко погіршується	4	4	8	12	16

Коопмаркети — підприємства зі слабкою конкурентною позицією, що поліпшується; найближчими конкурентами є торговельні підприємства державної форми власності (Конкурент № 2), що також займають позицію 6 матриці формування конкурентної карти ринку. Приватні універсальні магазини (Конкурент № 3) займають найвигіднішу позицію серед усіх підприємств галузі. Отже, під час вибору стратегії конкурентної поведінки коопмаркетам необхідно насамперед орієнтуватися на маркетингові зусилля Конкурента № 3. У свою чергу, 11 позицію матриці конкурентної карти ринку займають традиційні торговельні підприємства споживчої кооперації (Конкурент № 1), що свідчить про їх слабку конкурентну позицію.

Визначимо відносні конкурентні переваги коопмаркетів (табл. 2).

Проблеми коопмаркетів щодо майбутнього посилення їх конкурентоспроможності можна виявити за допомогою побудови профілю конкурентних переваг відносно традиційних торговельних підприємств споживчої кооперації, торговельних підприємств державної форми власності, приватних універсальних магазинів (табл. 3–5).

За даними табл. 3, порівняно з традиційними торговельними підприємствами споживчої кооперації, у коопмаркетів є такі проблеми: недосконале маркетингове управління, моніторинг ринку, управління фінансовими ресурсами, управління поставками, управління інформаційними ресурсами, підготовка товарів до продажу. У цілому показники конкурентного профілю підприємств знаходяться в зоні приблизної рівності.

Згідно із даними табл. 4, порівняно з торговельними підприємствами державної форми власності, коопмаркети мають лише одну незначну перевагу — управління людськими ресурсами. Більша частина показників (організація методів обслуговування, управління інформаційними ресурсами, розробка та реалізація комплексу маркетингу) знаходяться в зоні приблизної рівності.

Серед проблем, що визначені у процесі дослідження, найбільш вагомими є маркетингове управління діяльністю коопмаркетів та моніторинг ринку. Розглядаючи профіль в цілому, можна зробити висновок, що конкурентні переваги коопмаркетів значно поступаються аналізованому конкуренту.

З отриманих даних у табл. 5 можемо зробити висновок, що коопмаркети поступаються приватним універсальним магазинам за більшістю досліджуваних параметрів, окрім управління людськими ресурсами та розробки комплексу маркетингу. Критичним є рівень моніторингу ринку.

Проаналізувавши попередні дані таблиць, можна охарактеризувати переваги та недоліки коопмаркетів порівняно з конкурентами.

До переваг відносяться управління людськими ресурсами та розробка комплексу маркетингу. Найбільш критичними показниками є моніторинг ринку та маркетингове управління. Для подолання недоліків необхідно досліджувати попит та пропозицію на ринку, проводити аналіз потреб і побажань потенційних споживачів, аналіз конкурентів та їх цінової політики, удосконалювати методи управління маркетингом.

Для того, щоб виявити резерви підвищення конкурентоспроможності коопмаркетів та здійснити вибір їх конкурентної стратегії, проведемо оцінку конкурентоспроможності коопмаркетів та їх конкурентів за допомогою таких показників,

Таблиця 2

Оцінка показників діяльності коопмаркетів для побудови конкурентного профілю щодо основних конкурентів

Характеристики		Коопмаркети		Традиційні торговельні підприємства споживчої кооперації		Торговельні підприємства державної форми власності		Приватні універсальні магазини	
	вага показника, %	бали	зважена оцінка	бали	зважена оцінка	бали	зважена оцінка	бали	зважена оцінка
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Маркетингове управління	15	35	5,25	45	6,75	55	8,25	60	9,0
2. Організація форми торгівлі	20	70	14,0	60	12,0	75	15,0	90	18,0
3. Управління людськими ресурсами	10	75	7,5	65	6,5	70	7,0	75	7,5
4. Управління фінансовими ресурсами	7	50	3,5	60	4,2	85	5,95	85	5,95
5. Управління поставками	10	60	6,0	65	6,5	65	6,5	70	7,0
6. Організація методів обслуговування	10	75	7,5	50	5.0	80	8,0	85	8,5
7. Управління інформаційними ресурсами	6	70	4,2	75	4,5	70	4,2	85	5.1
8. Розробка та реалізація комплексу маркетингу	4	80	3,2	65	2,6	75	3,0	60	2,4
9. Організація, збереження, підготовка товарів до продажів	3	70	2,1	75	2,25	90	2,7	95	2,85
10. Моніторинг ринку	15	45	6,75	50	7,5	80	12,0	95	14,25
Разом	100	720	60	610	57,8	745	72,6	800	80,55
Рейтинг	x	x	III	x	IV	x	II	x	I

Таблиця 3

Конкурентний профіль коопмаркетів відносно традиційних торговельних підприємств споживчої кооперації

Характеристики	Гірше					Краще				Рейтинг проблем
	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	
1. Маркетингове управління										I
2. Організація форми торгівлі										
3. Управління людськими ресурсами										
4. Управління фінансовими ресурсами										III
5. Управління поставками										IV
6. Організація методів обслуговування										
7. Управління інформаційними ресурсами										V
8. Розробка та реалізація комплексу маркетингу										
9. Організація, збереження, підготовка товарів до продажу										VI
10. Моніторинг ринку										II

як: ринкова частка галузі, офіційна прибутковість, відповідність вимогам товару, можливість цінового маневрування, кваліфікація персоналу.

Основними методами, за допомогою яких можна провести оцінювання конкурентоспроможності коопмаркетів, є аналітичний спосіб, що полягає у визначення інтегрованого факторного показника, та графічний спосіб, за допомогою побудови багатокутника конкурентоспроможності.

Проведемо діагностику конкурентоспроможності коопмаркетів як за аналітичним, так і за графічним способом. Отримані результати за двома методиками порівняємо для більш точної оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Таблиця 4

Конкурентний профіль коопмаркетів відносно торговельних підприємств державної форми власності

Характеристики	Гірше					0	Краще					Рейтинг проблем
	-5	-4	-3	-2	-1		+1	+2	+3	+4	+5	
1. Маркетингове управління												II
2. Організація форми торгівлі												V
3. Управління людськими ресурсами												
4. Управління фінансовими ресурсами												III
5. Управління поставками												IV
6. Організація методів обслуговування												VII
7. Управління інформаційними ресурсами												
8. Розробка та реалізація комплексу маркетингу												
9. Організація, збереження, підготовка товарів до продажу												VI
10. Моніторинг ринку												I

Таблиця 5

Конкурентний профіль коопмаркетів відносно приватних універсальних магазинів

Характеристики	Гірше							0	Краще					Рейтинг проблем
	-7	-6	-5	-4	-3	-2	-1		+1	+2	+3	+4	+5	
1. Маркетингове управління														III
2. Організація форми торгівлі														II
3. Управління людськими ресурсами														
4. Управління фінансовими ресурсами														IV
5. Управління поставками														V
6. Організація методів обслуговування														V
7. Управління інформаційними ресурсами														VI
8. Розробка та реалізація комплексу маркетингу														
9. Організація, збереження, підготовка товарів до продажів														VII
10. Моніторинг ринку														I

Аналітичний спосіб. Використовуючи аналітичний спосіб нам необхідно побудувати матрицю конкурентоспроможності, у якій визначимо, за кожним параметром, параметричну експертну оцінку та інтегрований (груповий) факторний показник підприємств, що досліджуються. Вихідні дані для побудови матриці були визначені групою експертів із числа працівників управлінської ланки торговельних підприємств споживчої кооперації. Параметрична експертна оцінка досліджуваних торговельних підприємств наведена в табл. 6.

Таблиця 6

Параметрична експертна оцінка торговельних підприємств

Синтезуючий фактор конкурентоспроможності	Параметрична експертна оцінка підприємств				Ранг фактора
	коопмаркети	традиційні торговельні підприємства споживчої кооперації	торгівельні підприємства державної форми власності	приватні універсальні магазини	
Ринкова частка	0,28	0,15	0,22	0,4	25
Офіційна прибутковість	0,1	0,33	0,47	0,21	35
Відповідність продукції вимогам ринку	0,43	0,25	0,54	0,65	15
Можливість цінового маневрування	0,8	0,5	0,31	0,17	10
Кваліфікація персоналу	0,5	0,37	0,2	0,75	15

Наступним кроком є визначення інтегрованого (групового) факторного показника конкурентоспроможності підприємств, який розраховується як добуток параметричної одиничної оцінки підприємств і рангу аналізованого концептуального параметру. Розрахунок сумарної оцінки проведемо за всіма інтегрованими (груповими) факторами показників торговельних

підприємств та визначимо коефіцієнт їх конкурентоспроможності.

Коефіцієнт конкурентоспроможності (КС) приймемо за 100 одиниць для обраних підприємств, які мають найбільшу сумарну оцінку за всіма інтегрованими факторними показниками. Для інших підприємств цієї галузі розраховуємо його як відношення до найвищого рівня сумарної оцінки торговельних підприємств-лідерів. У табл. 7 наведені розрахунки інтегрованого (групового) факторного показника та коефіцієнта конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Таблиця 7

Матриця конкурентоспроможності діючих торговельних підприємств

Концептуальні параметри підприємств галузі	Інтегрований (груповий) факторний показник підприємств			
	кооп маркети	традиційні торговельні підприємства споживчої кооперації	торговельні підприємства державної форми власності	приватні універсальні магазини
Ринкова частка	7	3,5	5,5	10
Офіційна прибутковість	3,5	11,55	16,45	7,35
Відповідність вимогам продукції	6,4	3,75	8,1	9,75
Можливість цінового маневрування	8	5	3,1	1,7
Кваліфікація персоналу	7,7	5,55	3	11,25
Сумарна оцінка	32,6	29,35	36,15	40,05
Коефіцієнт КС	81.4	73,3	90,2	100

Для підтвердження отриманих результатів проведемо діагностику конкурентоспроможності підприємств галузі за графічним методом.

Графічний спосіб. Відповідно до графічного способу визначення рівня конкурентоспроможності зазначених підприємств полягає у побудові багатокутника конкурентоспроможності на відповідній діаграмі.

Підприємства, які мають найвищий рівень конкурентоспроможності, відповідатимуть багатокутнику з максимальною площею S_i. Провівши вісі і зафіксувавши на них рівні значень кожного досліджуваного фактора під рівними кутами, площу кожного багатокутника обчислимо за формулою:

$$S_i = \sum_{i=1}^{8} \frac{1}{2} \sin\Delta \times a_i \times a_{i+1}\ , \qquad (1)$$

де a_i — значення i-го інтегрованого факторного показника за кожним із чотирьох підприємств, при цьому $i = 5$ (п'ять інтегрованих факторів конкурентоспроможності підприємств).

Проведемо розрахунки площі багатокутників підприємств торговельної галузі за формулою (1), використовуючи дані табл. 7.

$$S_{кооп маркети} = 1/2\sin 72° \times (7\times3,5 + 3,5\times6,4\times8 + 8\times7,7 + 7,7\times7) = 128,4,$$

$$S_{п\text{-}ва\ держ.\ форми\ власн.} = 1/2\sin 72° \times (5,5\times16,45 + 16,45\times8,1 + 8,1\times3,1 + 3,1\times4,3 + 4,3\times5,5) = 137,19,$$

$$S_{прив.\ унівверс.\ магазини} = 1/2\sin 72° \times (10\times7,35 + 7,35\times9,75 + 9,75\times1,7 + 1,7\times11,25 + 11,25\times10) = 140,8.$$

Відповідно до отриманих розрахунків побудуємо багатокутник конкурентоспроможності досліджуваних підприємств (рис. 1).

Отже, отримані дані за графічним методом підтверджують наші розрахунки за першим методом і дозволяють визначити конкурентні переваги

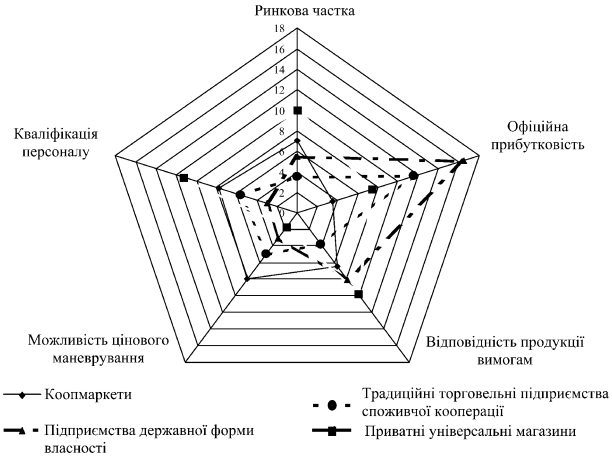

Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності підприємств торговельної галузі України

та недоліки обраних підприємств. Результати обчислень з табл. 7, які стосуються конкурентоспроможності торговельних підприємств, занесемо у табл. 8. Також до цієї таблиці занесемо результати обчислень площин багатокутників для усіх підприємств. Занесені розрахунки проранжуємо відповідно до значень інтегралів, числові величини яких розташуємо у порядку зменшення.

На основі проведених розрахунків виявлено, що серед досліджуваних торговельних підприємств найбільш конкурентоспроможними є приватні універсальні магазини. Виходячи з показників табл. 8, є очевидним, що їх конкурентоспроможність обумовлена високою кваліфікацією персоналу, займаною часткою ринку та відповідністю продукції вимогам ринку. У свою чергу, рівень прибутковості має середнє значення, а цінове маневрування, тобто здатність підприємств до зміни цінової політики, знаходиться на найнижчому рівні.

Таблиця 8

Результати ранжирування підприємств за показниками конкурентоспроможності

Торговельні підприємства	Значення площі багатокутника конкурентоспроможності		Коефіцієнт конкурентоспроможності	
	(кв. од.)	ранг	значення	ранг
Приватні універсальні магазини	140,8	1	1	1
Торговельні підприємства державної форми власності	137,19	2	90,2	2
Коопмаркети	128,4	3	81,4	3
Традиційні торговельні підприємства споживчої кооперації	74,61	4	73,3	4

Висновки. Провівши діагностику конкурентоспроможності діючих торговельних підприємств споживчої кооперації, виявивши їх сильні та слабкі сторони, доцільно перейти до вибору конкурентної маркетингової стратегії, що повинна враховувати: по-перше, детальне осмислення позиції підприємств на ринку; по-друге, місію та систему основних цілей функціонування кооперативних підприємств; по-третє, методику об'єднання всіх відокремлених планів в єдиний; по-четверте, реалізацію та оцінку стратегічних напрямів розвитку цих підприємств.

Література

1. Апопій В. А. Організація торгівлі : [підручник] / [В. В. Апопій, І. П. Міщук]. — [2-е вид.]. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 632 с.

2. Боїн В. О. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В. О. Боїн. — Полтава : ПУСКУ, 2009. — 20 с.

3. Гончаренко В. В. Напрямки відродження кооперативного руху та роль сільськогосподарських кооперативів у цьому процесі / В. В. Гончаренко, О. П. Чукурна. — Донецьк : Коопінформ, 2002. — 27 с.

4. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств споживчої кооперації : [монографія] / Н. В. Карпенко ; ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». — Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. — 259 с.

5. Марцин В. С. Економіка споживчої кооперації / В. С. Марцин. — К. : Либідь, 1996. — 400 с.

6. Окландер М. А. Споживча кооперація: маркетингові моделі та технології : [монографія] / М. А. Окландер, О. П. Чукурна ; ОНУ. — Одеса : Астропринт, 2005. — 232 с.

7. Рогоза М. Є. Стратегічне управління підприємствами споживчої кооперації України: економетрично-інформаційні системи і моделі : [монографія] / М. Є. Рогоза, А. А. Скляр ; Полтавський університет споживчої кооперації України. — Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. — 116 с.

8. Тягунова Н. М. Маркетинговий потенціал торговельних підприємств споживчої кооперації України [Електронний ресурс] / Н. М. Тягунова, В. О. Боїн, З. О. Тягунова // Українська кооперація. — 2011. — № 4. — Режим доступу : http://ukrcoop-journal.com.ua/num/Ctjagunova.htm.

УДК 004.032.26

В. О. Лазарев

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛГОРИТМА ОБРАТНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОШИБКИ ДЛЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ

Анотація. *Публікація присвячена застосуванню алгоритму зворотного поширення помилки для управління системою управління якістю виробленої продукції.*

Ключові слова: *штучні нейронні мережі, управління якістю виробництва продукції, алгоритм зворотного поширення помилки.*

Summary. *The publication is dedicated to the use of back-propagation algorithm to control the quality management system of production.*

Key words: *artificial neural networks, quality control of production, back-propagation algorithm.*

Постановка проблемы. Управление качеством производимой продукции является проблемой первой величины для любого предприятия. По этой причине большинство производителей не только охотно вкладывают средства в классические автоматизированные системы контроля качества, но и готовы внедрять новые перспективные разработки. Описывая производственный процесс, можно выделить входные характеристики, например: температура, плотность, химический состав, геометрические параметры заготовок и другие параметры; и выходные критерии качества получаемой продукции, их состав обычно описывается ГОСТами и прочими отраслевыми стандартами, а иногда требованиями заказчика готовой продукции [1, с. 9]. Входные характеристики можно, в свою очередь, разделить на изменяемые в процессе производства и неизменные, к последним в основном относятся характеристики заготовок и полуфабрикатов, подготовленных на других производствах. Таким образом, в производственном процессе всегда можно выявить взаимосвязь входных изменяемых характеристик производственного процесса с критериями качества получаемого на выходе продукта. В случае большого количества этих характеристик, а возможно и критериев качества, ручное управление подобным процессом становится невозможным, распространенные автоматические системы управления (АСУ), работающие в связке с экспертными системами (ЭС), требуют достаточно долгого и трудоемкого изменения правил и параметров в случае изменения выходных критериев или флуктуаций входных характеристик. Для подобных производственных процессов мы получаем нелинейное отображение множества входных характеристик на множество выходных критериев качества готовой продукции. Эта модель может быть описана с помощью искусственной нейронной сети [2, с. 21], при этом алгоритм обратного распространения ошибки [3, с. 51] реализует устойчивую обратную связь от набора выходных критериев к входным характеристикам.

Анализ исследований и публикаций. Первое описание метода обратного распространения ошибки как одного из вариантов обучения искусственных нейронных сетей дал А. И. Галушкин в 1974 г., одновременно с ним это сделал П. Дж. Вербос. В дальнейшем развитии метода участвовали Д. И. Румельхарт, Дж. Е. Хинтон и Р. Дж. Вильямс, а также С. И. Барцев и В. А. Охонин.

Достаточно полную и подробную классификацию систем нейросетевого управления можно найти в статье С. Г. Черного «Применение механизма информационных интеллектуальных моделей в системах автоматического управления», опубликованной в Вестнике ХНТУ № 1 (44), 2012 г. В этой публикации рассматривается совместная работа по принятию управленческого решения искусственной нейронной сетью и строится математическая модель системы управления.

Цель данной публикации состоит в рассмотрении возможности применения искусственной нейронной сети для управления сложным процессом производства продукции, а также использования алгоритма обратного распространения ошибки для реализации обратной связи в системе управления.

Изложение основного материала исследования. При решении задачи построения системы управления для производственного процесса, описанного выше, мы приходим к отображению множества входных характеристик на множество выходных критериев качества готовой продукции; это можно проиллюстрировать схемой, представленной на рис. 1.

Зона 1 показывает множество входных характеристик производственного процесса. Зона 3 отражает набор связываемых критериев качества готовой продукции. Для повышения лучшего усреднения и сглаживания нежелательных резких выбросов взаимодействия областей входных данных и выходных результатов целесообразно ввести промежуточные сумматоры, показанные в области 2.

Приведенная выше схема с легкостью может быть описана искусственной нейронной сетью

© В. О. Лазарев, 2013

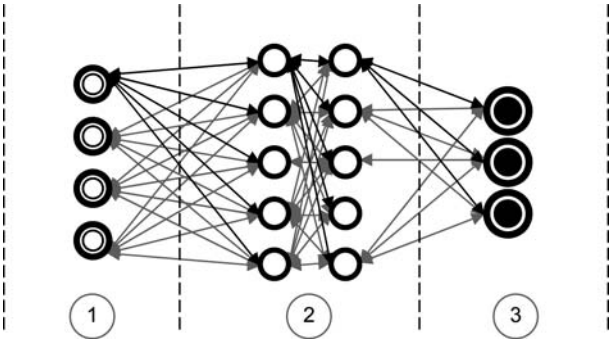

Рис. 1. Отображение входных характеристик на критерии качества

архитектурно представляющей собой *n*-слойный персептрон [4, с. 222].

Искусственная нейронная сеть представляет собой совокупность искусственных нейронов (ИН), соединенных взвешенными связями (синапсами). Каждый ИН имеет некое количество входов и выходов. Основная задача ИН включает 3 стадии:

1) принятие входной информации, которая передается в виде набора произведений выходных сигналов предыдущих ИН и весов входящих связей;

2) обработка принятых сигналов посредством применения к ним функции активации ИН;

3) передача результата функции активации на вход следующим ИН.

Алгоритм обратного распространения ошибки относится к группе методов обучения искусственных нейронных сетей (ИНС) с учителем. Это означает, что в фазе обучения ИНС сравнивает полученные результаты выходов сети с эталонными значениями. После каждого прохождения учебных данных по ИНС возможны 2 варианта результата:

- результат работы ИНС равен эталонному;
- результат работы ИНС отличен от эталонного.

В первом случае принято считать, что состояние весовых коэффициентов связей ИН (синапсов) не требует изменения. Во втором случае требуется коррекция весов.

Для проведения коррекции весов следует вычислить разницу результата, полученного ИНС, и эталонного результата для данного учебного набора входящих характеристик. Полученная разница инициирует процесс обратного прохода сети, в котором входы и выходы ИН меняются местами, а функция активации работает аналогично. Процесс обратного прохода по сети сопровождается коррекциями весов; подробное описание алгоритма обратного распространения ошибки можно найти в [2] и [3].

В случае представления интересующей нас схемы управления производственным процессом в виде многослойного персептрона в общем виде можно выделить несколько стадий подготовки и эксплуатации системы:

- Уточнение используемой архитектуры ИНС.
- Разработка правил подготовки входящих данных и получаемых результатов.
- Создание эталонного набора входов и выходов для обучения ИНС.
- Непосредственно процесс обучения ИНС, включающий корректировку весов и последующую их фиксацию.
- Процесс доводки и шкалирования, определяющий зависимость изменения результата работы ИНС от тонких изменений различных входящих параметров.

Уточнение используемой архитектуры ИНС. Определившись в общем случае с архитектурой ИНС в виде многослойного персептрона, остается выяснить количество скрытых слоев ИН, а также количество ИН в каждом слое. Стоит отметить, что на сегодняшний день не существует общепринятой методики точного расчета этих параметров. Априори эти параметры зависят от сложности поставленной задачи, количества входов и выходов сети и количества обучающих образцов. При выборе данных параметров стоит принять во внимание аппаратные ресурсы вычислительной машины, на которой предполагается эксплуатация системы управления.

При малом количестве скрытых слоев и ИН в них ИНС может не обучиться или обучиться некачественно, это повлечет резкие колебания результирующей функции. Большое количество скрытых слоев и ИН в них повлечет за собой переобучение сети, исчезнет способность к обобщению и резко увеличится нагрузка на аппаратные ресурсы, что приведет к завышенным требованиям. Таким образом, подобная настройка ИНС производится непосредственно под конкретную целевую задачу.

Разработка правил подготовки входящих данных и получаемых результатов. Применение данных в «сыром» (необработанном) виде для обработки ИНС в большинстве случаев невозможно. Это связано преимущественно с различной размерностью данных, вследствие этого в первую очередь нужно преобразовать данные таким образом, чтобы их значения находились в пределах, как минимум, одного порядка. Применяя нелинейные функции активации ИН (это является обязательным условием применения алгоритма обратного распространения ошибки, так как требуется дифференцируемость функции активации в любой точке), нужно получить входные данные в диапазоне (-1; 1) или (0; 1), для этого потребуется их масштабировать.

Создание эталонного набора входов и выходов для обучения ИНС и процесс обучения. При создании обучающего множества нужно руководствоваться в первую очередь принципом полноты, следует включить все возможные варианты, при этом обучающий набор не должен быть избыточным. Подробные методики подготовки обучающих данных и процесса обучения ИНС описаны в [5; 6; 7].

Процесс доводки и шкалирования системы. После уточненного проектирования, создания и

обучения ИНС весовые коэффициенты фиксируются, а механизмы, обеспечившие работу алгоритма обратного распространения ошибки, переключаются в эксплуатационный режим.

Суть предлагаемой методики заключается в использовании математического и алгоритмического аппарата, метода обратного распространения ошибки, а возможно, и готовых программно-аппаратных его реализаций, не только для обучения ИНС, а также для управления процессом производства готового продукта в реальном времени.

Система может реализовать две основные функции:

• контроль получаемого продукта и автоматическая подстройка входных параметров производственного процесса в реальном времени;

• плавная подстройка под требуемые критерии качества и функционала при их изменении без остановки производственного процесса.

После завершения обучения ИНС получаемый на выходе набор критериев будет считаться текущим эталоном, так как система весовых коэффициентов фиксирована, то отклонение от эталона будет происходить лишь по вине входных характеристик процесса. Зафиксировав отклонение выходных параметров от текущего эталона, система активирует метод обратного распространения ошибки, но веса ИН не будут изменяться, в результате обратного прохода по ИНС будет произведен расчет, какие именно из входящих характеристик изменились и в какой степени, активируя соответствующие контроллеры, система компенсирует разницу путем увеличения или уменьшения подачи нужного входящего компонента, что, в свою очередь, приведет к изменению выходных параметров. Таким образом, в результате итеративного сравнения с текущим эталоном и подстройки параметров изменения будут нивелированы и процесс будет прекращен до следующего выхода за границы заданных выходных нормативов.

Другая возможность, заложенная в предлагаемой методике, заключается в плавной подстройке входящих параметров в ответ на меняющиеся выходные критерии качества и функционала готового продукта. В этом случае имеет место такая последовательность: выходные параметры ИНС настраиваются в соответствии с новыми требованиями, в результате чего формируется новый текущий эталон, следовательно, набор критериев, бывший прошлым текущим эталоном, превращается в ошибочный, активируются механизмы, реализующие алгоритм обратного распространения ошибки, который вычисляет разницы состояний узлов сети при обратном проходе и определяет, какие из входных параметров и в какой степени требуется изменить, чтобы обеспечить совпадение конечного набора критериев с новым эталоном.

Как известно, алгоритм обратного распространения ошибки основывается на том, что коррекция весов синапсов при обучении ИНС производится в зависимости от самих этих весов, то есть величина функции ошибки конкретного узла при обратном проходе по сети делится между входами данного узла пропорционально весам входящих синаптических связей. В результате обратного прохода мы получим изменение весов на всех ребрах графа ИНС, включая и разницу весов синапсов, идущих от входов ИНС к первому скрытому слою, именно эти разницы можно использовать как численные характеристики для изменения соответствующих входных параметров. На рис. 2 схематически показан обратный проход по ИНС, влияющие узлы и синапсы выделены более плотными градациями серого.

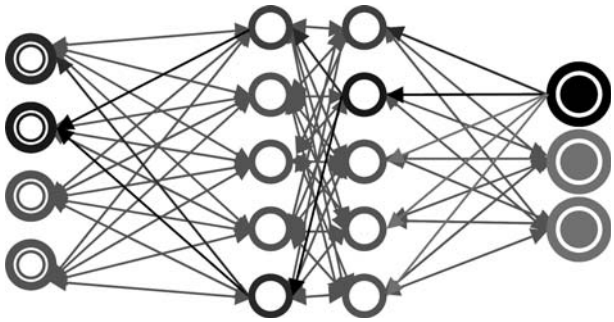

Рис. 2. Использование метода обратного распространения ошибки для определения и настройки влияющих на результат входящих параметров

Выводы. Использование искусственных нейронных сетей в различных сферах производственной деятельности достаточно давно не вызывает удивления. ИНС заняли место рядом с другими инструментами и технологиями. Для использования нейросетевых методов разработан серьезный математический, алгоритмический и технологический аппарат.

Методика, предлагаемая в данной публикации, предлагает рассмотреть применение широко известного алгоритма обратного распространения ошибки не только по прямому назначению — в качестве инструмента обучения ИНС, но и в качестве метода анализа и управления непосредственно процессом производства готовой продукции.

Нужно отметить, что целесообразность подобной методики будет очень сильно зависеть от условий конкретного производства, в особенности от количества входных и выходных параметров. Предпочтительными для применения методики являются производственные процессы с максимальным количеством плохо параметризируемых входящих характеристик, управление которыми операторским составом сильно осложнено, дорогостояще или неоптимально по причине низкой скорости реакции.

Литература

1. Гиссин В. И. Управление качеством продукции / В. И. Гиссин. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2000. — 300 с.

2. Заенцев И. В. Нейронные сети: основные модели / И. В. Заенцев. — Воронеж : Воронеж, 1999. — 76 с.

3. Каллан Р. Основные концепции нейронных сетей / Р. Каллан. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. — 287 с.

4. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс / С. Хайкин. — 2-е изд. —М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. — 1103 с.

5. Комарцова Л. Г. Нейрокомпьютеры / Л. Г. Комарцова, А. В. Максимов. — М. : Изд-во МГТУ им. Баумана, 2004. — 250 с.

6. Галушкин А. И. Нейронные сети. Основы теории / А. И. Галушкин. — М. : Горячая линия — Телеком, 2010. — 320 с.

7. Kosko B. Neural Networks and Fuzzy Systems. A Dynamical Systems Approach to Machine Intelligence / B. Kosko. — Prentice Hall : Englewood Cliffs, 1992. — 400 с.

УДК 378.1

Н. О. Попова

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВНЗ

Анотація. *У статті наведено аналіз існуючих методик оцінки інноваційного потенціалу ВНЗ. У центрі уваги — проблема побудови системи показників комплексної оцінки інноваційного потенціалу. Відзначається, що специфіка діяльності ВНЗ потребує розробки системи показників, які базуватимуться на об'єднанні освітньої, науково-дослідної, адміністративно-управлінської діяльності та ресурсного забезпечення.*

Ключові слова: *потенціал, інновація, інноваційний потенціал, ресурси, структура потенціалу.*

Summary. *The article presents an analysis of existing methodologies to assess the innovative capacity of universities. In the spotlight is the problem of constructing of a system of indicators of integrated assessment of innovation potential. It is noted that the specificity of the activity of the university needs to develop a system of indicators that will be based on the integration of education, research, administration and management of activities and resource securing.*

Key words: *capacity, innovation, innovative capacity, resources, structure of capacity.*

Постановка проблеми. У сучасному світі освіта перетворюється на безперервний процес, оскільки протягом всього життя людина усвідомлює необхідність оновлення знань та освоєння нових професійних сфер. У країнах з економікою, орієнтованою на знання, підвищення продуктивності праці досягається шляхом створення і поширення технологічних інновацій, більшість з яких є результатом досліджень, проведених в університетах. Саме з цих причин у багатьох країнах з розвинутою економікою активно відбувається процес інтеграції освіти, науки та бізнесу. У центрі цього процесу знаходяться вищі навчальні заклади, які володіють потужним інноваційним потенціалом [1, с. 14].

Інноваційний потенціал (ІП) є однією із системних властивостей складної соціально-економічної макросистеми. Реалізація потенціалу сприяє своєчасному адаптуванню до змін навколишнього середовища за допомогою ефективної комерціалізації нових знань, розвитку організації та її підрозділів. Від імперативу ІП залежить вибір і реалізація інноваційної стратегії, і тому його грамотна оцінка дуже важлива.

Аналіз останніх досліджень. У науковій літературі значна увага приділена фундаментальним дослідженням щодо формування, розвитку та реалізації інноваційного потенціалу, а також сучасним підходам і методам його оцінки. У цьому напряму відомі праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених: В. Е. Шукшунова, Е. А. Ниркова, А. М. Варюхи, Ю. Максимова, С. Митякова, О. Митякова, С. В. Кортова, Н. Краснокутської [1; 2; 3; 4; 5; 6; 10]. Водночас варто зазначити, що проблема побудови системи показників комплексної оцінки інноваційного потенціалу потребує подальшого дослідження. Саме цим обумовлена актуальність цього напряму дослідження.

Невирішені раніше частини проблеми. У зв'язку з необхідністю пошуку механізмів відтворення і реалізації інноваційного потенціалу вищих навчальних закладів досить складним є питання створення єдиного концептуального підходу до категорії «інноваційний потенціал ВНЗ», уточнення структурних елементів цієї категорії. Усе частіше виникають спроби побудови комплексних показників, які характеризують різні аспекти інноваційного потенціалу, але єдиної методики побудови системи

© Н. О. Попова, 2013

показників комплексної оцінки інноваційного потенціалу ВНЗ поки що не існує.

Мета статті полягає в дослідженні наукових підходів до оцінки інноваційного потенціалу ВНЗ.

Виклад основного матеріалу. Інтерпретація категорії «потенціал» набуває кілька смислових напрямків. Трактування інноваційного потенціалу як сукупності ресурсів є підставою розвитку ресурсного підходу до аналізу інноваційного потенціалу. Разом з тим зведення цього поняття до набору ресурсів можливо тільки в одному варіанті: при цілковитому розумінні природної сутності і розрахунку меж інноваційного потенціалу, що апріорі неможливо з точки зору майбутніх невизначеностей.

Результативний підхід передбачає відображення результату реалізації наявних ресурсів, реальний фактичний інноваційний продукт, який отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень використання потенціалу.

Однак сучасні умови розвитку інноваційного потенціалу зумовлюють використання якісно-кількісних характеристик, які є динамічними параметрами і відображають суперечливий характер формування, відтворення та реалізації інноваційного потенціалу. У цьому зв'язку розвивається ще один підхід до аналізу інноваційного потенціалу, що характеризує його внутрішню складову, заснований на виокремленні рівнів інноваційного потенціалу (ресурсного, результативного, внутрішнього). Внутрішній потенціал інноваційної діяльності визначається її здатністю ефективно перетворювати ресурси в інноваційний продукт.

Питання розробки інструментарію оцінки інноваційного потенціалу вищих навчальних закладів знаходять своє відображення в багатьох роботах вчених (табл. 1).

Таким чином, розглянуті методики об'єднує погляд на інноваційний потенціал як на багатогранну категорію, що є складною для оцінювання та обумовлює використання низки методологічних підходів, таких як: системний підхід і системний аналіз; функціональний підхід і аналіз; проведення експертиз і формування експертних оцінок.

Вищерозглянуті методики, на наш погляд, мають ряд упущень, зокрема:

— оцінка інноваційного потенціалу орієнтована переважно на аналіз показників минулих років;

— комплексна оцінка інноваційного потенціалу зводиться до арифметичної суми його складових;

— інноваційний потенціал розглядається як сукупність ресурсів;

— недостатнє застосування економіко-математичних моделей і методів розрахунку.

Комплексна оцінка рівня інноваційного потенціалу ВНЗ має базуватися на об'єднанні освітньої, науково-дослідної, адміністративно-управлінської діяльності та ресурсного забезпечення.

Основною метою комплексної оцінки інноваційного потенціалу вищих навчальних закладів може бути:

— визначення переваг і компетенцій ВНЗ з метою розробки стратегії інноваційного розвитку;

— визначення недоліків в організації наукового, освітнього, інноваційного процесів ВНЗ та вироблення рекомендацій щодо їх усунення;

— визначення додаткових резервів для реалізації інноваційної стратегії ВНЗ.

Комплексна оцінка інноваційного потенціалу вищого навчального закладу включає формування сукупності показників комплексної оцінки інноваційного потенціалу ВНЗ.

Доцільно враховувати, що об'єкт аналізу «інноваційний потенціал ВНЗ» є складною системою відкритого типу. Спільною рисою розвитку всіх ВНЗ є єдність складових «Освіта» — «Наука» — «Інновації». Однак кожний вищий навчальний заклад освіти має свою модель інноваційного розвитку. Таким чином, особливості стратегії розвитку ВНЗ визначають умови формування, відтворення та реалізації їх інноваційного потенціалу. Отже, для об'єктивної оцінки ІП ВНЗ необхідно розробити таку систему індикаторів, яка дозволила б об'єктивно оцінювати як загальні тенденції формування та розвитку ІП ВНЗ, так і специфіку інноваційного розвитку окремих ВНЗ.

На першому етапі формування сукупності показників об'єкт дослідження структурується на групи. У кожній групі визначається набір показників, які характеризують його складові елементи.

Показники повинні відповідати таким вимогам:

— входити до статистичної звітності ВНЗ з науково-технічної, навчально-методичної та господарської діяльності;

— враховувати відповідні вимоги інноваційних програм розвитку регіону та країни;

— враховувати вимоги щодо діяльності ВНЗ МОНМС України;

— мати зрівняні одиниці виміру для виконання подальшого аналізу;

— показники можуть мати кількісний, якісний або змішаний характер.

Як наслідок, залежно від типу показника застосовується різна процедура оцінки.

Показники комплексної оцінки ІП ВНЗ характеризують як ресурсну складову інноваційного потенціалу, так і його результативність.

Оцінка ІП ВНЗ дозволить адекватно охарактеризувати поточний стан і визначити тенденцію його інноваційного розвитку в майбутньому.

Для того, щоб методика оцінки інноваційного потенціалу була не тільки звітом про стан ВНЗ за певний період його діяльності, але й інструментом його стратегічного розвитку, необхідно враховувати особливості багатопрофільної і специфічної діяльності закладів освіти, а також організаційно-право-

Таблиця 1

Методики оцінки інноваційного потенціалу ВНЗ

Автор	Зміст
В. Е. Шукшкунова, Е. А. Ниркова, А. М. Варюха [1]	Сукупність базових показників інноваційного потенціалу університету наведена двома матричними блоками: Блок 1 — науково-інноваційна інфраструктура; Блок 2 — інноваційна активність. Рядками матриць є значення базових показників, що відносяться до відповідного університету, а стовпцями — значення конкретного показника для кожного університету. Основним джерелом інформації виступає спеціально розроблений анкетний комплекс.
Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова [2]	Методика оцінки інноваційного потенціалу включає такі аспекти: 1) розбиття інноваційного потенціалу на складові (принцип функціональної декомпозиції); 2) введення гнучкої системи оцінки показників інноваційного потенціалу (показники типу «так-ні», абсолютні та відносні показники); 3) введення понять динамічної та порівняльної функцій інноваційного потенціалу; 4) визначення показників складових інноваційного потенціалу: виробничо-технологічний потенціал, науково-технічний, фінансово-економічний, організаційно-управлінський; 5) обчислення інноваційного потенціалу як суми інноваційних потенціалів усіх його складових. Перевагою цієї методики є можливість відслідковувати зміни темпів зростання інноваційного потенціалу. Однак деякі показники викликають сумніви щодо можливості їх об'єктивної кількісної оцінки.
С. В. Кортов [3]	Інноваційний потенціал ВНЗ розглянуто як сукупність критеріїв, які відображають ресурси організації, генерацію знань та ідей, управління й інфраструктуру. Особливість підходу полягає в експертній оцінці інноваційного потенціалу та його порівнянні з інноваційною активністю. При такому підході проаналізовані показники тільки науково-дослідної діяльності та не враховані результати інших сфер діяльності вищого навчального закладу.
В. А. Начаркин [4]	Інноваційний потенціал ВНЗ розглянуто як сукупність інноваційних потенціалів трьох сфер діяльності: освітньої, науково-технічної та адміністративно-управлінської. Запропоновано методику оцінки інноваційного потенціалу кожної сфери. Однак у методиці відсутня однаковість в оцінках.
Колектив авторів під редакцією А. В. Суворінова [5]	Інноваційний потенціал університету характеризують дві групи показників: — показники оцінки інноваційного потенціалу у сфері науково-технічної (технологічної) діяльності; — показники оцінки інноваційного потенціалу у сфері освітньої діяльності. У цих групах відображені як фінансові показники, так і ті, які характеризують інтенсифікацію інноваційного процесу.
С. Г. Емельянов, Л. Н. Борисоглебская, Н. Е. Цуканова [6]	Основу цієї методики складає системний підхід, який відображає результати різних сфер діяльності ВНЗ з урахуванням наявного ресурсного забезпечення та впливу зовнішніх умов. Реалізується системний підхід через експертний метод інтегрованої оцінки шляхом послідовної побудови логічних матриць. Метод дозволяє визначити слабкі сторони, стійкість досягнутого стану, а також перспективні напрями його підвищення. Цей підхід може базуватися не тільки на якісних оцінках експертів, але й на кількісних показниках.
Н. В. Краснокутська [7]	Два підходи до оцінки інноваційного потенціалу організації: детальний і діагностичний. Схема оцінювання ІП за детальним підходом передбачає: системне описання нормативної моделі стану внутрішнього середовища організації всіх складових ІП; визначення фактичного стану ІП з усіх його блоків; аналіз розбіжностей між нормативним і фактичним станом; складання переліку робіт з метою посилення слабких сторін і гармонізації всіх блоків ІП. Діагностичний підхід реалізується в аналізі та діагнозі стану організації з обмеженого кола параметрів. Обов'язковою умовою якісного проведення діагностичного аналізу є використання системної моделі досліджуваного об'єкта з тим, щоб виявити взаємозв'язок діагностичних параметрів з іншими важливими параметрами системи.

вий статус. Поки що не склалася загальноприйнята методика аналізу інноваційного потенціалу ВНЗ, яка б отримала статус впровадженої та загальновизнаної. Це ускладнює розробку науково обґрунтованих пропозицій і рішень щодо активізації інноваційної діяльності вищих навчальних закладів.

Інститутом інноваційних технологій і змісту освіти МОНМС України розроблено проект «Національна система рейтингового оцінювання вищих навчальних закладів». Однією з цілей проведення ранжирування вищих навчальних закладів України за методикою проекту є оцінка

потенціалу ВНЗ задля сприяння розробці стратегії ефективного управління та удосконалення вищого навчального закладу щодо повного задоволення потреб споживачів на ринку освітніх послуг та ринку праці.

Рейтингове оцінювання проводиться в рамках реалізації заходів Національного плану дій щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Основу методології проекту становить системний аналіз результатів діяльності та позиціонування суб'єктів ранжирування на рейтинговій шкалі відносно системи за вимірами критеріїв рейтингу.

Діяльність вищого навчального закладу оцінювалася за допомогою глобального критерію рейтингу, який є інтегральним і визначається сумою кількох індексів критеріїв:

— індекс міжнародної активності;

— індекс якості контингенту студентів;

— індекс якості науково-педагогічного персоналу;

— індекс якості науково-дослідної та науково-технічної діяльності;

— індекс ресурсного забезпечення.

Ранжирування суб'єктів здійснюється в межах груп, які об'єднані з урахуванням специфіки підготовки кадрів та профілю вищого навчального закладу:

1) класичні університети;

2) технічні університети;

3) технологічні, будівництва, транспорту;

4) педагогічні, гуманітарні, фізичного виховання і спорту;

5) культури, мистецтва, дизайну;

6) охорони здоров'я;

7) аграрні;

8) економіки, фінансів, управління, підприємництва;

9) права, правоохоронної діяльності, цивільного захисту та безпеки життєдіяльності;

10) приватні.

Розподіл ВНЗ за індексами критеріїв відповідно до шкали оцінювання здійснювався через вимір відношення індексу критерію вищого навчального закладу до відповідного виміру індексу критерію системи.

Показники якості наукової та науково-технічної діяльності можна розглядати як характеристики інноваційного потенціалу ВНЗ. Результат зведення даних рейтингу саме за цим напрямом діяльності наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Якість наукової та науково-технічної діяльності

№ з/п	Групи вищих навчальних закладів	Всього	Кількість ВНЗ за ознакою позиціонування на рейтинговій шкалі відносно системи				Середній індекс
			Успішна	Достатньо успішна	Частково успішна	Проблемна	
1.	Класичні університети	31	11	14	4	2	0,191
2.	Технічні університети	28	11	9	4	2	0,207
3.	Технологічні, будівництва, транспорту	31	11	10	5	5	0,174
4.	Педагогічні, гуманітарні, фізичного виховання і спорту	31	6	8	10	7	0,151
5.	Культури, мистецтва, дизайну	14	3	1	5	5	0,147
6.	Охорони здоров'я	15	6	7	2	—	0,212
7.	Аграрні	23	12	4	5	2	0,218
8.	Економіки, фінансів, управління, підприємництва	19	7	4	8	—	0,191
9.	Права, правоохоронної діяльності, цивільного захисту, безпеки життєдіяльності	16	2	3	7	4	0,132
10.	Приватні	23	9	3	3	8	0,187

Джерело: складено автором за даними МОНМС України [http://www.mon.gov.ua/ua/activity/education/higher-education/rejting/].

Таким чином, найвищий середній індекс якості наукової та науково-технічної діяльності мають аграрні ВНЗ зі значенням 0,218. Значення індексу більше ніж 0,2 мають також вищі навчальні заклади охорони здоров'я та технічні університети.

Розподіл ВНЗ за показником позиціонування на рейтинговій шкалі зображено на рис. 1.

Структура вищих навчальних закладів за рейтингом якості наукової та науково-технічної діяльності свідчить про успішну діяльність за цим напрямком переважної більшості аграрних

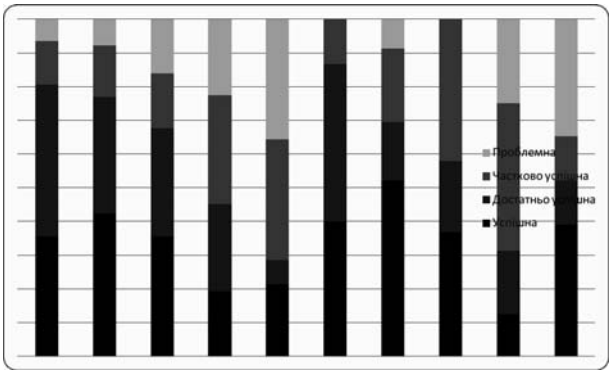

Рис. 1. Структура ВНЗ у групах за показником позиціонування на рейтинговій шкалі (джерело: складено автором за даними МОНМС України [http://www.mon.gov.ua/ua/activity/education/higher-education/rejting/])

університетів (більше 50 %). Відсутні університети з проблемним рівнем у групах ВНЗ: «Охорони здоров'я», «Економіки, фінансів, управління, підприємництва». Класичні, технічні університети та ВНЗ групи «Технологічні, будівництва, транспорту» мають найбільшу частку закладів освіти, які на рейтинговій шкалі мають значення «успішна» та «достатньо успішна». Найбільшу частку проблемних ВНЗ за напрямком наукової та науково-технічної діяльності мають такі групи: «Приватні», «Культури, мистецтва, дизайну», «Права, правоохоронної діяльності, цивільного захисту, безпеки життєдіяльності».

Висновки. Для подальшого опрацювання методики оцінки інноваційного потенціалу ВНЗ залишається низка невирішених проблем, серед яких є такі:

— до останнього часу ВНЗ не були орієнтовані на системне отримання доходу від інноваційної діяльності, тому виокремлення інноваційної складової в результатах освітньої, науково-дослідної та фінансово-господарської діяльності є складним завданням;

— у статистичних даних та загальноприйнятій стандартній звітності, які відображають економічний розвиток ВНЗ, інноваційна складова не виокремлюється.

Стратегічне управління вищим навчальним закладом на основі оцінки його інноваційного потенціалу дозволить реалізувати інноваційні цілі розвитку ВНЗ та ефективно використовувати його ресурси для підвищення конкурентних переваг.

Література

1. Шукшунов В. Е. Инновационный потенциал высшей школы России / В. Е. Шукшунов, Е. А. Ныркова, А. М. Варюха. — Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ), 2002. — 72 с.

2. Максимов Ю. Методика оценки инновационного потенциала учебно-научно-инновационного комплекса многопрофильного технического университета / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова // Инновации. — 2004. — № 2 (69). — С. 51–55.

3. Кортов С. В. Инновационный потенциал и инновационная активность вузов УрФО / С. В. Кортов // Инновационный менеджмент. — 2004. — № 1 (29). — С. 61–68.

4. Начаркин В. А. Анализ формирования и оценки инновационного потенциала высшей школы / В. А. Начаркин // Альманах «Продуктивное образование»: проекты в продуктивном образовании. — М. : Экшен, 2005. — Вып. 5. — С. 103–109.

5. Направления развития инновационной деятельности в высшей школе / [Г. А. Андреев, А. В. Берестов, А. Д. Викторов и др.] ; под редакцией А. В. Суворинова. — СПб. : СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2003. — 60 с.

6. Емельянов С. Г. Интегрированная оценка инновационного потенциала вуза / С. Г. Емельянов, Л. Н. Борисоглебская, Н. Е. Цуканова // Инновации. — № 6 (93). — 2006. — С. 93–98.

7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

УДК 658.153:631.12

А. М. Пужай-Череда

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ КРУГООБІГ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. *У статті з позиції теоретичного обґрунтування сутнісної категорії «оборотні засоби» досліджено неперервність їх кругообігу за фазами виробничого процесу сільськогосподарського підприємства та окреслено напрями ефективного управління ними.*

Ключові слова: *оборотні засоби, стадії кругообігу, виробничі фонди, фонди звертання, авансування, фази виробництва, сільське господарство.*

Summary. *This article from the perspective of theoretical grounding of essential category of «current assets» investigates the continuity of their cycle by phases of production process of agricultural enterprises and outlines areas of effective management.*

Key words: *current assets, stage of cycle, production funds, appeal funds, advancement, phases of production, agriculture.*

Постановка проблеми. Багатоплановість категорії оборотних засобів часто виходить з різних теоретичних позицій щодо її дослідження, проявляючи певні дефініції трактувань і характеристики в економічній літературі стосовно окремих галузей господарювання. Разом з цим чіткість наукового розуміння економічної категоріальної сутності оборотних засобів має не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення, оскільки є основою для пошуку резервів з підвищення ефективності їх використання, особливо в аграрному секторі економіки, що забезпечує продовольчу безпеку країни.

У сучасних умовах ринкового способу господарювання помітна пряма залежність сільськогосподарського підприємства від стану його оборотних засобів, де переважна більшість товаровиробників відчуває їх нестачу. Внаслідок чого набуває свого поширення товарний обмін, відробіткова форма розрахунків, а зростання рівня дебіторської і кредиторської заборгованості загострює кризу неплатежів із виведенням із обороту високоліквідних активів. Так, при різкому звуженні платіжних обсягів, підсилених інфляційними чинниками, відчувається втрата поточних активів сільськогосподарських підприємств, вагома кількісна частка яких знаходиться на межі банкрутства, інші, щоб «вижити», скорочують виробничий процес і обмежуються маловитратними видами діяльності, тобто такими, які сприяють отриманню «швидких грошей», обмежуючи при цьому процес відтворення як гарантію здійснення кругообігу засобів виробництва та примноження капіталу товаровиробника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення та уточнення економічної сутності оборотних засобів сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від рівня теоретико-методологічного їх вивчення й узагальнення, якому присвячено низку наукових досліджень провідних вітчизняних вчених економістів-аграрників, серед яких: В. Г. Андрійчук, Г. Ф. Білоусенко, М. Я. Дем'яненко, Л. П. Деркач, В. П. Дяченко, Ю. Г. Мусіяка, Д. В. Полозенко та багато інших. Проте, віддаючи належну увагу науковим розробкам вчених і не зменшуючи значення їх фундаментальних досліджень, теоретичні та практичні питання сутнісної характеристики оборотних засобів сільськогосподарських підприємств ще не повною мірою вивчені й узагальнені у світлі швидкомінливих умов ринкової економіки, що набуває першорядного значення поглибленого теоретичного дослідження їх сутнісної категорії в аграрній галузі господарювання.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутнісної категорії «оборотні засоби» з точки зору практичного їх значення у виробничому процесі сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарювання визначається раціональним управлінням власними ресурсами, із яких найбільшу питому вагу займають оборотні засоби. Використання оборотних засобів прямо пропорційно визначає як ефективну результативність господарювання, являючи собою одну зі складових частин майна підприємства, так і інвестиційний ресурс в економіку країни, що за сучасних ринкових відносин стає першочерговим завданням керівництва підприємницьких структур у забезпеченні оборотними засобами виробничих процесів та висувається до головного завдання його фінансової політики. Разом з цим не вщухають довготривалі дискусії щодо дослідження економічної природи виникнення, категоріальної сутності та ролі оборотних засобів у кругообігу виробничих процесів підприємства, оскільки правильне розуміння цієї категорії має не лише теоретичне значення виконуваних ними функцій, але й практичне підґрунтя в пошуку резервів ефективного їх використання.

Впевнений поступ ринкової національної економіки спонукає до більш глибокого розкриття

© А. М. Пужай-Череда, 2013

змісту та функціональної ролі оборотних засобів в умовах підприємницької діяльності і ставить перед економічною наукою нові завдання їх дослідження, від вирішення яких провідним чином залежить ефективність управління господарською діяльністю. Проте вивчення літературних джерел засвідчує, що економічний зміст категорії «оборотні засоби» не має єдиної точки зору серед науковців, і тому вона трактується з різних теоретичних позицій, виходячи із багатоплановості оборотних засобів, які мають свій прояв у сфері виробництва й обігу та забезпеченні безперервності кругообігу авансованої вартості (грошові кошти).

Звідси оборотні засоби є однією із вагомих і складно структурованих категорій ринкової економіки, які мають свій прояв у теоретичному (розуміння сутності) та практичному (встановлення реальної потреби) аспектах [1, с. 11].

Тому економічну сутність оборотних засобів можна виявити тільки при всебічному вивченні безперервності кругообігу під призмою обороту як частини втіленої вартості, що і визначає їх економічну роль з необхідністю забезпечення відновлювальних процесів, охоплюючи як процес виробництва, так і процес звертання. Це, на нашу думку, різко поляризує поняття «оборотні засоби» і «товарно-матеріальні цінності», паралель ототожнення яким надається багатьма дослідниками, оскільки для оборотних засобів присутній постійний рух, а не буквальне розуміння матеріальних цінностей. Крім того, для оборотних засобів характерне не споживання в процесі виробництва, а авансування стадій його кругообігу з поверненням у висхідний пункт, що звичайно встановлює тонку грань між ними і одночасно істотну відмінність їх економічної межі.

Доказом цьому є закладені підвалини в теорії кругообігу капіталу як авансованої вартості фундатором політекономії К. Марксом, де зазначається: «...капітальна вартість взагалі авансується, а не витрачається, оскільки ця вартість, пройшовши різні фази свого кругообігу, знову повертається до свого вихідного пункту. Це характеризує її як авансовану вартість» [2, с. 245], що певною мірою можна віднести і до оборотних засобів, які повністю переносять свою вартість на створення нового продукту: «...щоб процес виробництва йшов неперервно, елементи оборотного капіталу повинні бути також закріплені в цьому процесі, як елементи основного капіталу» [3, с. 246]. При цьому необхідно зазначити, що під авансуванням оборотних засобів слід розуміти забезпечення тільки одного кругообігу в процесі виробництва, а не як обсяг їх в запасах для виробничих потреб.

Так, у стані запасів (поза межами кругообігу) оборотні засоби не виступають ні основними, ні оборотними, як не виступають і капіталом. Капіталом вони стають з моменту взаємодії із робочою силою, коли вступають в кругообіг — набувають функціональної форми основних і оборотних фондів та фондів звертання. І тільки та частина, яка в процесі кругообігу набуває функціональну форму оборотних фондів і фондів звертання, має право називатися оборотними засобами [4, с. 11].

Такий підхід у визначені терміна «оборотні засоби» необхідно розглядати в ракурсі фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання, оскільки оборотні засоби виступають вартісною категорією, проходячи всі фази свого відтворення, і повертаються у грошовій формі, готовій до нового кругообігу.

Отже, оборотні засоби не варто розглядати у статиці, оскільки вони являють собою виключно динамічну частину ресурсів суб'єкта господарювання, приймаючи участь у виробничих процесах і реалізації продукції шляхом неперервності свого кругообігу, тобто «...переходять зі сфери звертання у сферу виробництва і назад, приймаючи послідовність форм звертання і оборотних виробничих фондів» [5, с. 86]. І проходячи три основні стадії (*Г – Т...В...Т' – Г'*), оборотні засоби змінюють свою натурально-речову форму, тим самим здійснюють повний кругообіг, функціонуючи на всіх стадіях у часі, що забезпечує неперервність процесу виробництва і звертання.

Органічна єдність трьох стадій кругообігу оборотних засобів є класичним виразом виробничого циклу, що має головну ціль — відшкодування виробничих запасів та забезпечення відтворювального процесу (рис. 1).

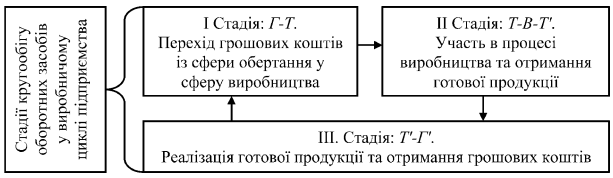

Рис. 1. Кругообіг оборотних засобів протягом виробничого циклу

Особливістю кожної стадії кругообігу (рис. 1) є час находження в ній оборотних засобів, який неоднаковий і залежить від потреби та технологічних властивостей виготовляємої продукції для тієї чи іншої галузі господарювання. Практично — збільшення часового лагу кругообігу оборотних засобів призводить не тільки до відволікання грошових коштів, але й до необхідності у залученні додаткових джерел фінансування, зберігаючи тим самим неперервність виробничого циклу, що в умовах ринкової економіки впливає на зниження конкурентоспроможності підприємств. Особливо це відчутно у аграрному секторі, де час «вкладання» оборотних засобів в цілому не збігається із часом отримання готової продукції, що зумовлено сезонними чинниками та біологічними законами вироблення продукту споживання, і суттєво пере-

вищує тривалість їх обороту проти інших галузей господарювання, які значно відрізняються своєю сферою використання оборотних засобів, не порушуючи самої основи категоріальної сутності та класичні стадії терміну їх кругообігу.

Тривалість кругообігу оборотних засобів у сільському господарстві неоднакова і за галузями виробництва (рослинництво, тваринництво), яка вимірюється місяцями або роками, а це означає встановлення їх кількісного оптимізаційного забезпечення для виробничих потреб з урахуванням внутрішнього використання, виходячи із класифікаційної специфіки оборотних засобів сільськогосподарського підприємства за сферами виробництва і звертання, які втілюють не тільки грошову форму, але й додаткову вартість, авансовану в оборотні виробничі фонди і фонди звертання, забезпечуючи неперервність виробничої діяльності (рис. 2).

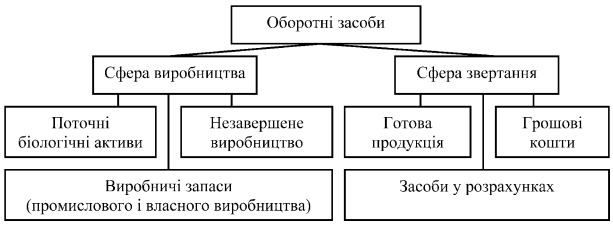

Рис. 2. Класифікація оборотних засобів сільськогосподарського підприємства

Специфічність сфери сільськогосподарського виробництва полягає в тому, що в основу групування оборотних засобів приймають ознаки, які не витікають з їх функціональної ролі у виробничому процесі (поточні біологічні активи, незавершене виробництво) і сприймаються поряд із речовинними елементами (виробничі запаси), вираженими у вартісній формі предметів праці, тобто складаються із двох частин: предметів праці, не вступивших у процес виробництва (сировина і матеріали, паливо, міндобрива, насіння, корма та ін.), та предметів праці, які знаходяться в самому процесі виробництва (вирощуванні, відгодівлі) і в міру їх обробки перетворюються на готову продукцію. Останні приймають форму авансованих виробничих витрат.

Натомість оборотні засоби у сфері звертання обслуговують процес виробництва і виступають носіями вже створеної вартості, забезпечуючи його ритмічність з відтворенням речовинних елементів предметів праці.

Таким чином, оборотні засоби у сферах виробництва і звертання являють собою відмінні між собою економічні категорії. Проте їх одночасне існування обумовлює органічну єдність процесу виробництва і процесу реалізації як в одній частині відтворення продукту (отримання грошових коштів), так і натурального авансування окремих виробничих фаз другою частиною відтвореного продукту, що є характерним для сільського господарства. Так, довготривалість виробничого циклу, зумовленого неспівпаданням часу виробництва і робочого періоду, повною мірою відображається на кругообігу оборотних засобів, розподіляючи його на повний і неповний. Повний кругообіг включає проходження через усі їх стадії, у тому числі і стадію реалізації. Неповний (внутрішній) зумовлює використання частини оборотних засобів (споживання готової продукції) на відновлення речовинно-натуральної форми предметів праці і, у свою чергу, поділяється на внутрішньогалузевий (в середині однієї галузі рослинництва чи тваринництва) та міжгалузевий (між галузями рослинництва і тваринництва), здійснюючи своєрідне власне авансування виробничих процесів. Звичайно, така внутрішня «підтримка» галузей виробництва відтягує на певний період отримання грошових коштів як кінцевий пункт стадії відтворення, проте чітка організація обґрунтованого кругообігу оборотних засобів повинна мати тісне переплетіння із раціональним співвідношенням галузей в господарстві. Це повинно вирішуватися дієвим управлінським впливом на механізм кругообігу засобів, шляхом рівномірного включення їх в кругообіг протягом року та рівномірним виходом із нього, що забезпечується оптимальним підбором галузей і культур, що потребують різні терміни вкладання затрат.

Ефективність використання оборотних засобів на всіх стадіях кругообігу повинна відповідати мінімальному їх рівню, але достатньому розміру, забезпечуючи неперервність процесу відтворення із найменшими затратами грошових, матеріальних та трудових ресурсів [6, с. 101]. Це наголошує на постійному поповненні предметів праці пропорційним розподілом оборотних засобів в межах виробничих елементів та потреб господарства, виокремлюючи грошову і натурально-вартісну їх форму, що має бути враховано у процесі організації використання оборотних засобів товаровиробником.

Послідовність зміни оборотними засобами вартісної форми у поєднанні з їх існуванням здійснюється щорічною неперервністю свого кругообігу. Так, одна їх частина постійно знаходиться у виді готової продукції і грошовому виразі, друга набуває форми виробничих запасів, третя — незавершеного виробництва. При цьому повне завершення кругообігу оборотних засобів сільськогосподарських підприємств не завжди набуває грошової форми, і особливо це стосується елементів власного виробництва (насіння, посадковий матеріал, корма та ін.), які вступають у наступний виробничий цикл, минаючи грошову стадію. Це підкреслює специфічність сільського господарства, підґрунтям якого є його спеціалізація, яка не зводиться до виробництва лише одного продукту, готового до реалізації, а має здійснитися використання готового продукту наступним циклом виробництва.

Наразі необхідно відмітити, що різна спеціалізація господарства обумовлює неоднаковий характер використання кінцевих продуктів виробництва, які можуть бути використані як для реалізації, так і для виробничого споживання, в якості чого по-різному формується і кругообіг оборотних засобів. Традиційне внутрішнє міжгалузеве використання готового продукту на виробничі потреби у сільськогосподарському підприємстві викликає значну складність кругообігу оборотних засобів, в результаті чого зростає їх розмір та тривалість загального обороту у два рази перед поверненням до вихідної їх грошової форми, і то тільки після реалізації продукції певної галузі. Крім того, деяка частина готової продукції взагалі не набуває грошової форми, а виступає в якості обмінного матеріалу між суб'єктами господарювання, і як наслідок — постає необхідність заміни тієї частини оборотних засобів, які не прийняли грошову форму, з метою здійснення неперервності їхнього кругообігу.

Отже, у сільському господарстві маються суттєві особливості кругообігу оборотних засобів, які мають бути враховані у процесі організації їхнього використання, оскільки між терміном виробничого циклу та їх потребою існує пряма залежність. Чим більший виробничий цикл, тим більше оборотних засобів залучається у їх неперервний кругообіг. При цьому необхідно брати до уваги час перебування оборотних засобів на кожній зі стадій кругообігу, який залежить від споживчих і технологічних властивостей отримуваної продукції, особливостей її виробництва та реалізації.

Таким чином, функціонування оборотних засобів у сільському господарстві має низку своїх особливостей, а саме:

— авансуються на тривалий період;

— нарощення вкладень на стадії виробництва із майже одночасним вивільненням їх на стадії реалізації;

— вплив значної питомої ваги внутрішнього обороту продукції;

— сезонний характер сільськогосподарського виробництва з довготривалим зберіганням власних і придбаних виробничих запасів.

З урахуванням вищезазначених особливостей функціонування оборотних засобів перед сільськогосподарськими товаровиробниками постає нагальна необхідність ефективного їх використання. Це в багатьох випадках залежить від правильного визначення їх потреби, що дозволить товаровиробнику з мінімальними витратами отримувати прибуток, запланований при певному об'ємі виробництва. У цьому випадку необхідно наголосити: заниження розміру оборотних засобів зумовить нестійкість фінансового стану, збій у виробничому процесі і, як наслідок — недоотримання об'єму валової сільськогосподарської продукції; завищення — зниження можливості господарства здійснювати капіталізацію для розширеного виробництва, що за умов ринкового способу господарювання призведе до низького конкурентоспроможного рівня в цілому і погіршення економічного стану сільськогосподарського підприємства зокрема. Тому ефективне управління оборотними засобами, на нашу думку, має здійснюватися через джерела їх фінансування (внутрішні, зовнішні) із запровадженням дієвого механізму нормування кожного елемента оборотного засобу. Такий підхід дозволить визначити мінімальний рівень забезпеченості товаровиробника власними оборотними засобами, визначити потребу та спланувати на перспективу необхідність їх залучення.

Висновок. Оборотні засоби сільськогосподарського підприємства є одними зі складно структурованих елементів виробничого процесу, залежного від галузевої ознаки господарювання, сутність яких проявляється економічною роллю в забезпеченні відтворювальної функції ресурсного стану господарства і становить його об'ємну економічну категорію як за натурально-речовим складом, так і за вартісним.

Виступаючи важливим елементом господарського механізму, оборотні засоби потребують свого раціонального використання на основі оптимізації джерел їх формування з урахуванням особливостей кругообігу засобів за видами виробництв. Це надасть можливість сільськогосподарському товаровиробнику згладжувати міжсезонні перерви шляхом врівноваження товарних галузей від різкого коливання доходів і витрат, що переслідує ціль рівномірного авансування коштів у виробничий процес та їх вивільнення з нього, оскільки для оборотних засобів присутній постійний рух, нерозривність якого тісно пов'язана зі специфічними економічними відносинами в аграрній сфері, особливостями кругообігу вартості у сільському господарстві, загальними принципами та закономірностями ринкової економіки, що потребує підвищення ефективності використання оборотних засобів щодо їх видового складу і структури.

Література

1. Стоянова Е. С. Управление оборотным капиталом : учеб. пособ. / Е. С. Стоянова, Е. В. Быкова, И. А. Бланк. — М. : Перспектива, 1998. — 130 с.

2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс — М. : Политиздат, 1974. — 648 с.

3. Там само.

4. Дем'яненко М. Я. Управління оборотними засобами аграрного сектору АПК : автореф. дис. д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Економіка, планування, організація управління народним господарством і його галузями» / М. Я. Дем'яненко. — Київ, 1990. — 36 с.

5. Шокун В. В. Проблеми управління оборотними засобами промисловості / В. В. Шокун // Фінанси підприємств. — 2008. — № 14. — С. 84–89.

6. Бечко В. П. До питання щодо економічної сутності оборотних засобів / В. П. Бечко // Економічна діагностика підприємств. — 2006. — № 12. — С. 98–102.

УДК 338.48

Є. Л. Рюміна

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ

Анотація. *У статті розглянуто особливості функціонування рекреаційно-туристичних кластерних структур, наведено модель функціонування рекреаційно-туристичного кластера та окреслені проблеми управління ним.*

Ключові слова: *кластерні структури, рекреаційно-туристичний кластер, модель функціонування рекреаційно-туристичного кластеру.*

Summary. *The article considers the features of functioning of recreational-tourist cluster structures, hovering over the model of the functioning of recreation and tourist cluster and outlines the problems of its management.*

Key words: *cluster structures, recreation and tourism sector, functioning model of recreational-tourist cluster.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах туристична галузь України досить динамічно розвивається, що є результатом науково-технічного прогресу, зростання пізнавальних, оздоровчих потреб людей і необхідності в міжнародних ділових контактах. Проте рівень розвитку рекреаційно-туристичної сфери невисокий. Це зумовлено багатьма причинами, а саме: високі податки; невирішеність питань з приватизації землі та захисту приватного капіталу; недостатня державна підтримка суб'єктів державного підприємництва; недосконаліть туристичної інфраструктури та ін. Тому для ефективного господарського використання курортно-рекреаційної території та забезпечення конкурентоспроможності туристичних продуктів необхідне створення у сфері туризму кластерних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Дослідженням механізму функціонування, регулювання та розвитку рекреаційно-туристичних кластерних утворень займаються такі іноземні та вітчизняні науковці, як А. Александрова, П. Гудзь, В. Кифяк, В. Кравців, Н. Мікула, С. Соколенко, Д. Стеченко, С. Ткачова, Л. Черчик, В. Чужиков та інші. Проте у вітчизняній науковій літературі повною мірою не розкрито особливості функціонування рекреаційно-туристичних кластерних структур в Україні.

Мета статті — виокремити особливості функціонування кластерних структур в рекреаційно-туристичній сфері.

Виклад основного матеріалу. Кластерні утворення на сьогодні є ефективною формою регіонального розвитку, організації інноваційних процесів, що формують специфічне економічне середовище з метою розширення взаємозв'язків у сфері торгівлі, вільного переміщення капіталу, людських та інформаційних ресурсів. Кластерні структури можуть включати підприємства як виробничої, так і невиробничої сфери; виникають природно і працюють лише в умовах ринкової економіки; створюються як на основі окремих підприємств, так і на регіональному чи національному рівнях; діють на основі формальних і неформальних зв'язків.

Кластеризація підприємств у сфері туризму передбачає не створення нових суб'єктів господарювання, а об'єднання на добровільних і взаємовигідних засадах наявних виробників продукції та послуг. Метою такого об'єднання є досягнення нового рівня конкурентоспроможності на ринку туристичних послуг за рахунок скоординованих дій членів кластера [1, с. 224–225].

До структури рекреаційно-туристичного кластера повинні входити обов'язкові компоненти, без яких створення кластера неможливе, а саме: сектор виробництва рекреаційно-туристичних послуг; сервісний сектор; допоміжний сектор; сектор забезпечення життєдіяльності рекреаційно-туристичного кластера. Сектор виробництва рекреаційно-туристичних послуг об'єднує туроператорські фірми та турагентства, заклади з розміщення та оздоровлення туристів (готелі, мотелі, кемпінги, санаторно-курортні заклади, турбази), підприємства з перевезення

© Є. Л. Рюміна, 2013

туристів (автотранспортні підприємства, авіакомпанії), заклади з організації харчування туристів (ресторани, кафе, їдальні) і заклади з організації дозвілля туристів (екскурсійні бюро, музеї, театри, заклади індустрії розваг (казино, аквапарки та ін.), національні природні парки, заповідники, заказники, ботанічні сади, зоопарки). Отже, цей сектор охоплює підприємства, що безпосередньо виробляють та реалізують рекреаційно-туристичні послуги.

Сервісний сектор об'єднує банківсько-кредитні та страхові установи, навчальні заклади туристичного профілю, наукові установи, а також бізнес-центри, лізингові компанії. Підприємства сервісного сектору надають різноманітні послуги (фінансові, освітні, посередницькі) ключовим підприємствам кластера.

Допоміжний сектор, по-перше, охоплює різноманітні підприємства з виробництва сувенірів, туристичного спорядження, специфічні для певної місцевості товари, по-друге, поліграфічні підприємства, картографічні фабрики, періодичні видання, телерадіокомпанії, по-третє, органи державної влади, агенції регіонального розвитку, міжнародні та державні фонди і програми.

Сектор забезпечення життєдіяльності рекреаційно-туристичного кластера зв'язує між собою окремі сектори та підприємства туристичного кластера, забезпечуючи координацію їхньої діяльності. До його складу входять маркетинговий, рекламно-інформаційний, логістичний та юридично-аудиторський відділи.

Модель функціонування рекреаційно-туристичного кластера наведено на рис. 1.

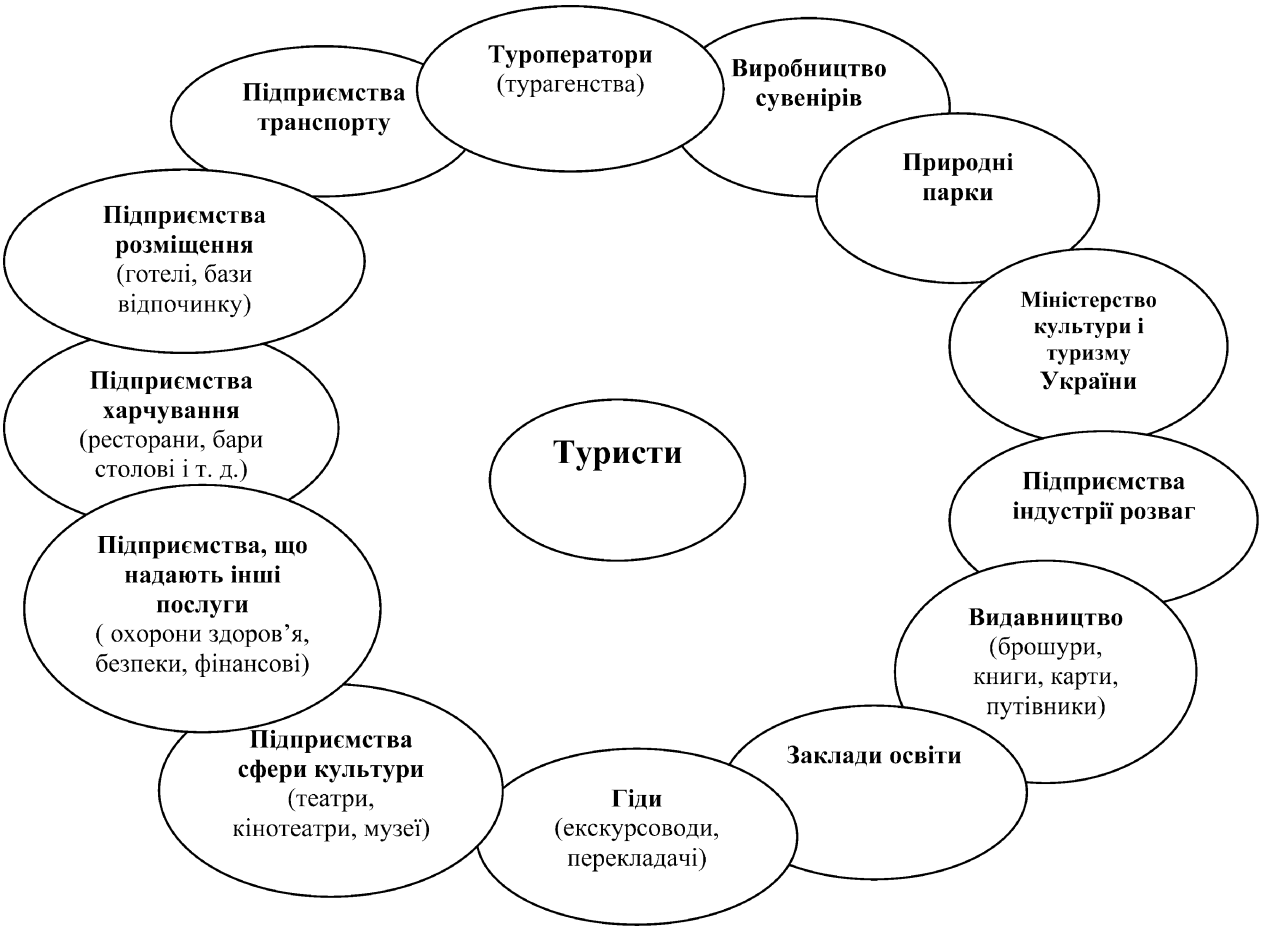

Рис. 1. Модель функціонування туристичного кластера (розроблено автором)

Запропонована блок-схема функціонування рекреаційно-туристичного кластера об'єднує зусилля органів влади і ключових учасників кластерів для виробництва певного рекреаційно-туристичного продукту та дозволяє диверсифікувати його за видами туризму згідно з попитом споживачів.

Кластерний підхід у сфері туризму активізує підприємництво шляхом концентрації ділової активності, тому сприяє створенню робочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових і матеріальних ресурсів у забезпеченні якості виробництва та надання послуг [2, с. 377].

Об'єднання в кластерну структуру рекреаційних, туристичних та курортних підприємств, інфраструктурних і підтримувальних галузей, науково-технічних установ, органів державної влади,

установ освіти, які будуть взаємопов'язані у сфері охорони і відновлення навколишнього природного середовища, отримають додаткові можливості для залучення інвестицій з метою розроблення програм захисту довкілля.

Згідно із типологією кластерів рекреаційно-туристичний кластер можна зарахувати до галузевих кластерних утворень. Типологізація дає змогу чітко встановити стратегічні цілі, напрями діяльності і розвитку кластера, окреслити коло завдань, які вирішуються за допомогою кластера, виявити спеціалізацію кластера і територіальний аспект діяльності.

Визначення складу всіх учасників рекреаційно-туристичного кластера дає змогу підприємствам однакової спеціалізації в галузі розробити конкурентоспроможний продукт зусиллями усіх учасників кластера.

Необхідним організаційно-економічним інструментом управління рекреаційно-туристичним кластером може бути компонентний системно-структурний аналіз ресурсів, який сполучається з аналізом територіальним, результатом якого є визначення елементів територіальної структури туристсько-рекреаційної системи туристичного регіону, його виду, форми, ієрархії, спеціалізація на певних видах туризму (з урахуванням граничних навантажень) і наступна делімітація [3].

В Україні також започаткований кластерний рух, зокрема, найбільш успішними та відомими прикладами кластерних утворень у сфері туризму є кластер сільського туризму «Оберіг», туристичний кластер «Кам'янець», кластер «ЕКОТУР». В інших областях України з 2005 р. розпочалось активне впровадження кластерів, у тому числі у туристичній сфері: Івано-Франківська область (туристичний кластер, кластер виробників декоративного текстилю); Полтавська область (туристично-рекреаційний кластер «Гоголівські місця Полтавщини»); Черкаська область (кластер перевізників); Київська область (Славутицька міська громадська організація «Туристичний кластер — Славутич»); Автономна Республіка Крим (добровільне об'єднання органів місцевого самоврядування міст Вознесенськ, Гола Пристань, Южний, Ізмаїл, Бєлгород-Дністровський, Алупка, Іллічівськ, Цюрупінськ «Туристичний кластер «Південне туристичне кільце»). Ідеї створення туристичних кластерів на рівні ініціювання громадськими організаціями та органами місцевого самоврядування також з'являються і в інших регіонах, зокрема у Тернопільській, Чернівецькій, Чернігівській та Рівненській областях.

Створення кластерної моделі розвитку рекреаційно-туристичного комплексу надасть змогу розвиватися великій кількості галузей, що на даний момент знаходиться у зародковому стані в регіоні або відсутні зовсім (таких як громадський транспорт, мобільний зв'язок, сфера побутових послуг, охорона здоров'я, культурний відпочинок та інші).

На сьогоднішній день існує низка проблем щодо формування і функціонування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі України, які можна об'єднати у дві групи: теоретичні проблеми та прикладні проблеми.

До теоретичних проблем слід віднести всі питання, пов'язані з формуванням теоретичних основ створення кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі країни. Серед практичних проблем функціонування і формування кластерів можна зазначити недостатню відлагодженість механізмів узгодження інтересів учасників кластера та реалізацію їх через комплексні програми, які розроблені в областях [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, розвиток рекреаційно-туристичної сфери через створення кластерних структур сприятиме збільшенню масштабів і покращанню якості виробництва рекреаційно-туристичного продукту, залученню резервів, активізації економічного оточення, зменшенню витрат на виробництво, загальному підвищенню економічної ефективності, отриманню синергетичного ефекту. Кластер є однією з привабливих форм організації рекреаційної діяльності, особливо в умовах становлення ринкових механізмів господарювання, оскільки об'єднує на добровільних і взаємовигідних засадах суб'єктів економічної діяльності, що дозволяє їм успішно конкурувати на ринках різних рівнів.

Література

1. Смаль І. В. Туристичні та санаторно-курортні кластери в Україні: перспективи та проблеми створення / І. В. Смаль // Туристично-краєзнавчі дослідження. — К. : Нац. турист. організація, 2002. — Вип. 4. — 456 с. — С. 224–225.

2. Стеченко Д. М. Наукова сутність процесу кластеризації у сфері туризму [Електронний ресурс] / Д. М. Стеченко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. — С. 376–380. — Режим доступу : http://www.univer.km.ua/visnyk/684.pdf.

3. Нездоймінов С. Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід / С. Г. Нездоймінов. — Одеса : Астропринт, 2009. — 304 с.

4. Гоблик В. В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі : автореф. на здобуття наук. ступеня дис. канд. екон. наук / В. В. Гоблик ; ДНВЗ «Ужгородський національний університет». — Ужгород, 2009. — 24 с.

5. Безпарточний М. Г. Кластерна модель забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у контексті регіонального функціонування / М. Г. Безпарточний // Экономические инновации. — 2007. — № 30. — С. 24–32.

6. Семенов В. Ф. Регіональний рекреаційний кластер у контексті структурної перебудови економіки регіону / В. Ф Семенов, В. Мозгальова, І. Давиденко // Регіональна економіка. — 2006. — № 3. — С. 78–89.

7. Харічков С. К. Напрямки реструктуризації та формування умов поступального розвитку рекреаційно-туристичного комплексу регіону : наукова доповідь / С. К. Харічков, О. А. Воробйова, І. М. Дишловий, С. Г. Нездоймінов ; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. — Одеса, 2009. — 27 с.

8. Добуш Ю. Я. Особливості формування кластерів у рекреаційній сфері [Електронний ресурс] / Ю. Я. Добуш. — Режим доступу : http://docs.google.com.

9. Семенов Г. А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки : монографія / Г. А. Семенов, О. С. Богма. — Запоріжжя : КПУ, 2008. — 244 с.

УДК [339.138:334735](477)

В. В. Стеценко

ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті подається розроблена автором інтегральна оцінка конкурентоспроможності маркетингових об'єктів. Запропонованою методикою діагностується конкурентоспроможність системи маркетингових комунікацій, що застосовуються у діяльності організацій споживчої кооперації України.*

Ключові слова: *маркетингові комунікації, організації споживчої кооперації, інтегральна оцінка конкурентоспроможності, діагностика конкурентоспроможності маркетингових комунікацій.*

Summary. *The article presents the author's integral assessment of marketing objects competitiveness. We offer the methodics to diagnose marketing communications in consumer cooperatives organizations in Ukraine competitiveness.*

Key words: *marketing communications, organizations of consumer cooperatives, integral assessment of competitiveness, marketing communications competitiveness diagnostics.*

Постановка проблеми. Характерною особливістю ринкових відносин, що склалися на сьогодні в Україні, є те, що всі підприємства та організації, незалежно від форми власності, стали переважно самостійними юридичними особами. Ці обставини змушують їх по-новому розглядати проблеми щодо управління фінансово-господарською діяльністю.

Виходячи із сучасних поглядів на теорію конкуренції зазначимо, що вона являє собою обов'язковий атрибут діяльності будь-якого підприємства, організації — як процес (суперництво, боротьба), як інструментарій і як механізм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукових праць, присвячених питанням конкурентної боротьби, конкурентних переваг, конкурентоспроможності та управління ними, опубліковано досить багато як вітчизняними (Л. В. Балабанова [1], В. Г. Герасимчук [2], Р. А. Довбуш [4], І. З. Должанський [5], Н. В. Карпенко [6], Н. С. Краснокутська [7]), так і іноземних дослідниками (Р. Грант [3], Дж. О'Шонессі [8], Ф. Котлер [9], В. Прайд [10], А. Томпсон [11]).

За сукупністю діяльності на всіх ринках чи відносно окремих ринків або їх секторів критерії конкурентоспроможності організації групують за окремими елементами комплексу маркетингу: продукт, ціна, доведення продукту до споживача, проштовхування продукту. Відомо, що підприємство, організація споживчої кооперації, що пропонують ринку свої товари/послуги досить тривалий період, має більше конкурентних переваг перед тими ринковими об'єктами, що лише розпочинають свою діяльність або існують не так давно. Вплинути на зовнішні конкурентні переваги підприємство, організація кооперативного сектору не в змозі, але внутрішні фактори є цілком підконтрольними керівництву, точніше, менеджмент підприємства має всі необхідні умови щодо контролю цих переваг.

Мета статті — діагностика одного з важливих елементів конкурентоспроможності організацій споживчої кооперації — їх комунікаційної діяльності.

Вищезазначені заходи проводилися в рамках зареєстрованої науково-дослідної дисертаційної роботи автора, що передбачала надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи маркетингових комунікацій підприємствам та організаціям кооперативного сектору економіки.

© В. В. Стеценко, 2013

Для реалізації цілей і завдань дослідження воно було поділене на два етапи: емпіричний та аналітичний. У якості експертів цього проекту виступив сам автор статті та провідні науковці ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

На емпіричному етапі дослідження було проведене опитування респондентів — керівників дев'яти обласних споживчих спілок України: Кримспоживспілка, Вінницька, Івано-Франківська, Львівська, Одеська, Полтавська, Сумська, Черкаська та Чернівецька.

Матеріалом для аналізу слугували відповіді респондентів — керівників зазначених облспоживспілок. Також бралися до уваги результати контент-аналізу комунікаційних повідомлень відносно цих організацій споживчої кооперації у пресі (спеціалізованих галузевих виданнях), засобах масової інформації.

На аналітичному етапі, щоб повною мірою діагностувати експертним методом конкурентоспроможність комунікаційної діяльності обраних облспоживспілок, була застосована комплексна (інтегральна) оцінка об'єктів маркетингу, розроблена автором статті, методика якої і викладається.

Виклад основного матеріалу. Дослідження поділимо на 9 етапів.

Перший етап.

Визначаємо сукупність однотипних об'єктів, для яких необхідна комплексна діагностика. В даному випадку це дев'ять обласних споживспілок (ОСС) України (табл. 1).

Таблиця 1

Експертна оцінка системи комунікацій досліджуваних облспоживспілок України

Елементи / Облспоживспілки	Внутрішні комунікації	Реклама	Стимулювання збуту	Зв'язки з громадськістю	Прямий маркетинг	Ярмаркова та виставкова діяльність	Фірмовий стиль, бренд	Співпраця
1. Одеська ОСС	8	7	4	10	10	9	9	9
2. Полтавська ОСС	6	5	9	8	5	4	5	3
3. Івано-Франківська ОСС	9	9	6	8	8	7	6	9
4. Сумська ОСС	8	9	5	9	7	9	10	10
5. Кримспоживспілка	9	8	7	7	9	7	6	8
6. Черкаська ОСС	10	8	7	6	10	9	8	7
7. Чернівецька ОСС	7	6	5	4	5	7	4	5
8. Вінницька ОСС	9	8	6	8	7	8	9	8
9. Львівська ОСС	8	7	3	7	7	6	7	6
Ідеальна модель	10	9	9	10	10	9	10	10

На другому етапі обираємо локальні комунікаційні характеристики, спільні для всіх об'єктів дослідження, за допомогою яких можна однозначно оцінити ці елементи, запобігаючи прямого чи опосередкованого дублювання. У нашому дослідженні це основні (реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг) та синтетичні (внутрішні комунікації, ярмаркова та виставкова діяльність, брендинг, співпраця) інструменти комунікаційної діяльності облспоживспілок.

На третьому етапі знаходимо експертним методом числове значення кожної з локальних характеристик за кожним з об'єктів, тобто формуємо матрицю натуральних значень (табл. 1). Причому найменше значення визначеної характеристики дорівнює 1, а найбільше — 10.

У цій матриці стовпці — комунікаційні характеристики, а рядки — обрані для аналізу облспоживспілки.

На четвертому етапі виконаємо перетворення елементів вихідної матриці (порівняно з ідеальною моделлю) одним із наведених нижче способів.

Якщо кращим значенням характеристики є мінімальне, то перетворення здійснюємо таким чином:

$$\overline{X_{ij}} = \frac{X_{ij}(\min)}{X_{ij}}. \qquad (1)$$

Якщо кращим значенням характеристики є максимальне, то перетворення здійснюємо за формулою:

$$\overline{X_{ij}} = \frac{X_{ij}}{X_{ij}(\max)}, \qquad (2)$$

де i — об'єкти, що досліджуються;

j — комунікаційні характеристики об'єктів.

У нашому випадку для розрахунків скористаємося формулою (2). Отримаємо нову матрицю (табл. 2).

На п'ятому етапі визначимо таке: у ситуації, коли всі локальні характеристики рівнозначні (рівноцінні), чого практично не буває, комплексна (інтегральна) оцінка об'єктів може бути отримана як построчна сума матриці [Xij]. Позиціювання об'єктів у цьому випадку виконується у міру зменшення даних сум:

$$Q_i = \sum_{j=1}^{m} \left(\overline{X_{ij}} \right). \qquad (3)$$

Таблиця 2

Приведена експертна оцінка системи маркетингових комунікацій досліджуваних облспоживспілок України

I \ *j*	Внутрішні комунікації	Реклама	Стимулювання збуту	Зв'язки з громадськістю	Прямий маркетинг	Ярмаркова та виставкова діяльність	Фірмовий стиль, бренд	Співпраця
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Одеська ОСС	0,8	0,778	0,44	1	1	1	0,9	0,9
2. Полтавська ОСС	0,6	0,556	1	0,8	0,5	0,44	0,5	0,3
3. Івано-Франківська ОСС	0,9	1	0,67	0,8	0,8	0,78	0,6	0,9
4. Сумська ОСС	0,8	1	0,56	0,9	0,7	1	1	1
5. Кримспоживспілка	0,9	0,889	0,78	0,7	0,9	0,78	0,6	0,8
6. Черкаська ОСС	1	0,889	0,78	0,6	1	1	0,8	0,7
7. Чернівецька ОСС	0,7	0,667	0,56	0,4	0,5	0,78	0,4	0,5
8. Вінницька ОСС	0,9	0,889	0,67	0,8	0,7	0,89	0,9	0,8
9. Львівська ОСС	0,8	0,778	0,33	0,7	0,7	0,67	0,7	0,6
Σ	7,4	7,44	5,56	6,7	6,8	7,33	6,4	6,5

Але завжди є підстави припустити, що характеристики будуть нерівнозначні:

а) через об'єктивні причини (внутрішня або функціональна значимість характеристик);

б) через суб'єктивні причини (зовнішня значимість);

в) через обидві вищеназвані причини.

На шостому етапі проводимо оцінку внутрішньої (функціональної) значимості комунікаційних характеристик обраних облспоживспілок. Для цього використаємо метод визначення ентропії (рівня впорядкованості). За цим методом спочатку знаходимо загальну суму кожного стовпця матриці $\left[\overline{Xij}\right]$.

Потім визначаємо частку кожного комунікаційного елемента у загальній сумі:

$$P_{ij} = \frac{\overline{Xij}}{\sum_{i=1}^{n} \overline{X_{ij}}}. \quad (4)$$

Отримуємо матрицю [*Pij*] (табл. 3).

Визначаємо значення ентропії (рівня впорядкованості) для кожного стовпця матриці [*Pij*]:

$$E_i = -\frac{1}{\ln N} \sum_{i=1}^{n} \left(\mathrm{P}_{ij} * \ln \mathrm{P}_{ij} \right). \quad (5)$$

Отримані результати заносимо у табл. 4.

Внутрішня (функціональна) значимість та її приведена величина визначається за нижчеподаними формулами відповідно:

$$d_j = 1 - E_i; \quad (6)$$

$$\overline{d_j} = dj \Big/ \sum_{j=1}^{m} E_j. \quad (7)$$

Отримані результати заносимо у табл. 5.

На сьомому етапі визначаємо зовнішню (суб'єктивну) значимість комунікаційних елементів у діяльності обраних облспоживспілок. Побудуємо матрицю попарних порівнянь. У цій матриці і рядками, і стовпцями є комунікаційні характеристики. Елементи матриці одержуємо, порівнюючи попарно комунікаційні характеристики, кожну з кожною. Якщо суб'єктивна значимість даної характеристики більша, ніж та, з якою проходить порівняння, то у відповідну ячейку матриці записуємо цифру 3, якщо менша — 1, якщо вони рівнозначні — 2 (табл. 6).

Знайшовши спочатку суму кожної строки, потім суму цих сум, визначаємо зовнішню (суб'єктивну) значимість:

$$\overline{q_i} = \frac{\sum_{j=1}^{m}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m}}. \quad (8)$$

На восьмому етапі, у разі необхідності враховувати одночасно обидві значимості, визначимо узагальнену значимість (k_i) та її приведену величину ($\overline{k_i}$) за нижчеподаними формулами відповідно:

$$k_i = \frac{\left(\overline{d_i} \cdot \overline{q_i}\right)}{\overline{d_i} + \overline{q_i}}; \quad (9)$$

$$\overline{k_i} = \frac{k_i}{\sum_{i=1}^{n} k_i}. \quad (10)$$

Отримані результати заносимо у табл. 7.

На дев'ятому етапі визначаємо загальну інтегральну кількісну оцінку кожного досліджуваного об'єкта:

$$Q_i = \sum_{j=1}^{m} \left(\overline{k_i} \cdot \overline{X_{ij}} \right). \quad (11)$$

Таким чином, отримано такі показники: для Одеської ОСС Q_1 = 0,837; для Полтавської ОСС Q_2 = 0,589; для Івано-Франківської ОСС Q_3 = 0,778; для Сумської ОСС Q_4 = 0,861; для Кримспоживспілки Q_5 = 0,772; для Черкаської ОСС Q_6 = 0,813; для Чернівецької ОСС Q_7 = 0,532; для Вінницької ОСС Q_8 = 0,798; для Львівської ОСС Q_9 = 0,617.

Таблиця 3

Частка кожного елемента у загальній сумі комунікацій

Pij	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,108	0,104	0,077	0,149	0,147	0,136	0,141	0,138
2	0,081	0,075	0,173	0,119	0,074	0,061	0,078	0,046
3	0,122	0,134	0,115	0,119	0,118	0,106	0,094	0,138
4	0,108	0,134	0,096	0,134	0,103	0,136	0,156	0,154
5	0,122	0,119	0,135	0,104	0,132	0,106	0,094	0,123
6	0,135	0,119	0,135	0,090	0,147	0,136	0,125	0,108
7	0,095	0,090	0,096	0,060	0,074	0,106	0,063	0,077
8	0,122	0,119	0,115	0,119	0,103	0,121	0,141	0,123
9	0,108	0,104	0,058	0,104	0,103	0,091	0,109	0,092

Таблиця 4

Значення ентропії для елементів комунікацій

*Pij**Ln*Pij*	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	-0,24	-0,24	-0,20	-0,28	-0,28	-0,27	-0,28	-0,27	
2	-0,20	-0,19	-0,30	-0,25	-0,19	-0,17	-0,20	-0,14	
3	-0,26	-0,27	-0,25	-0,25	-0,25	-0,24	-0,22	-0,27	
4	-0,24	-0,27	-0,23	-0,27	-0,23	-0,27	-0,29	-0,29	
5	-0,26	-0,25	-0,27	-0,24	-0,27	-0,24	-0,22	-0,26	
6	-0,27	-0,25	-0,27	-0,22	-0,28	-0,27	-0,26	-0,24	
7	-0,22	-0,22	-0,23	-0,17	-0,19	-0,24	-0,17	-0,20	
8	-0,26	-0,25	-0,25	-0,25	-0,23	-0,26	-0,28	-0,26	
9	-0,24	-0,24	-0,16	-0,24	-0,23	-0,22	-0,24	-0,22	
Сума	-2,19	-2,18	-2,15	-2,17	-2,17	-2,17	-2,16	-2,15	
Ентропія	1,00	0,99	0,98	0,99	0,99	0,99	0,98	1	8

Таблиця 5

Внутрішня (функціональна) значимість комунікаційних елементів

dj	0,004	0,007	0,0197	0,012	0,013	0,012	0,017	0,021
$\overline{d_j}$	0,0005	0,0008	0,002	0,001	0,002	0,001	0,002	0,003

Таблиця 6

Зовнішня (суб'єктивна) значимість комунікаційних елементів

	1	2	3	4	5	6	7	8
1		1	1	1	1	1	1	1
2	3		1	1	1	1	1	1
3	3	3		3	3	3	3	1
4	3	3	1		1	3	1	1
5	3	3	1	3		3	1	1
6	3	3	1	1	1		1	1
7	3	3	1	3	3	3		1
8	3	3	3	3	3	3	3	

Розглянемо, за якими саме характеристиками посилена конкурентоспроможність комунікацій цих ОСС (табл. 8).

Висновки. Наукова новизна цього дослідження полягає у тому, що вперше для діагностики системи маркетингових комунікацій організацій споживчої кооперації України була використана інтегральна оцінка конкурентоспроможності об'єктів маркетингу, розроблена автором статті. Завдяки їй було визначено, що найвищу експертну оцінку має комплекс комунікацій Сумської ОСС, а найнижчу — система маркетингових комунікацій Чернівецької облспоживспілки.

Література

1. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе марке-

Таблиця 7

Узагальнена значимість комунікаційних елементів

$\sum_{j=1}^{m}$	$\overline{q_i}$	$\overline{d_i}$	k_i	$\overline{k_i}$
7	0,0625	0,000556	0,000551	0,042586
9	0,080357	0,000846	0,000838	0,064718
19	0,169643	0,002456	0,002421	0,187103
13	0,116071	0,001482	0,001463	0,113088
15	0,113929	0,001594	0,001575	0,121736
11	0,098214	0,001396	0,001377	0,106393
17	0,151786	0,002116	0,002087	0,161238
21	0,1875	0,00266625	0,002629	0,203138
112	1	0,0131122	0,012941	1

Таблиця 8

Конкурентоспроможність системи маркетингових комунікацій досліджуваних облспоживспілок України

Елементи / Облспоживспілки	Внутрішні комунікації	Реклама	Стимулювання збуту	Зв'язки з громадськістю	Прямий маркетинг	Ярмаркова та виставкова діяльність	Фірмовий стиль, бренд	Співпраця	Σ
1. Одеська ОСС	0,0341	0,0503	0,0832	0,1131	0,1217	0,1064	0,145	0,1828	0,837
2. Полтавська ОСС	0,0256	0,036	0,1871	0,0905	0,0609	0,0473	0,0806	0,0609	0,589
3. Івано-Франківська ОСС	0,0383	0,0647	0,1247	0,0905	0,0974	0,0828	0,0967	0,1828	0,778
4. Сумська ОСС	0,0341	0,0647	0,104	0,1018	0,0852	0,1064	0,1612	0,2031	0,861
5. Кримспоживспілка	0,0383	0,0575	0,1455	0,0792	0,1096	0,0828	0,0967	0,1625	0,772
6. Черкаська ОСС	0,0426	0,0575	0,1455	0,0679	0,1217	0,1064	0,129	0,1422	0,813
7. Чернівецька ОСС	0,0298	0,0432	0,104	0,0452	0,0609	0,0828	0,0645	0,1016	0,532
8. Вінницька ОСС	0,0383	0,0575	0,1247	0,0905	0,0852	0,0946	0,1451	0,1625	0,798
9. Львівська ОСС	0,0341	0,0503	0,0624	0,0792	0,0852	0,0709	0,1129	0,1219	0,617

тинга / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. — Донецк : Донец. гос. ун-т экономики и торговли, 2004. — 147 с.

2. Герасимчук В. Г. Діагностика системи управління підприємством : [навч. посібник] / В. Г. Герасимчук. — К. : ІСДО, 1995. — 120 с.

3. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант ; пер. с англ. ; под ред. В. Н. Фунтова. — СПб. : Питер, 2008. — 560 с.

4. Довбуш Р. А. Управління конкурентоспроможністю підприємств : [підручник] / Р. А. Довбуш, А. Л. Зозуля. — Х. : Основа, 2003. — 250 с.

5. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.

6. Карпенко Н. В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу : [монографія] / Н. В. Карпенко ; Полтавський університет споживчої кооперації України. — Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. — 363 с.

7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

8. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси ; пер. с англ. Д. Ямпольского. — СПб. : Питер, 2002. — 864 с.

9. Kotler Philip Marketing Management / Philip Kotler, Kevin Lane Keller. — Second edition. — New York : Prentice Hall International, 1984 ; 2008. — 711 p.

10. Pride W. M. Marketing: Concepts and strategies / W. M. Pride, O. C. Ferrell. — Tenth edition. — Boston, 1997. — 665 p.

11. Thompson A. J. Strategic Management: Concepts and Cases / A. J. Thompson, A. J. Strikland. — Tex. : Business Publication, 1984. — 572 c.

УДК 004.9

А. О. Фоменко

СУЧАСНІ УМОВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

Анотація. *У статті описано сучасний стан розвитку краудфандингу в Україні. Краудфандинг — це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. У основі послуги лежить спеціалізований інтернет-портал, на якому після детальної реєстрації користувач створює проект, що потребує фінансування.*

Ключові слова: *інноваційна діяльність, краудфандинг, фінансування проектів, інвестування, інтернет-портал, стартапи.*

Summary. *This article describes the current status of croudfunding in Ukraine. Croudfunding — a collective cooperation of people who voluntarily pool their money and other resources together, usually via the Internet, to support efforts by other people or organizations. At the core services is a specialized Internet portal that following a detailed registration a user creates a project that requires funding.*

Key words: *innovation, croudfunding, project finance, investing, online portal startups.*

Постановка проблеми. Активізація інноваційної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана передусім з пошуком джерел і форм інвестування, які мають забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. Фінансування інноваційної діяльності визначає успіх чи невдачу програм і проектів. Здатність інноватора акумулювати достатньо коштів для реалізації інноваційних задумів впливає на швидкість виведення стартапу на ринок, а отже — на його комерційний успіх. Однак не кожен підприємець має достатньо власних коштів для цього, що зумовлює пошук інших джерел їх надходження. Вирішення проблем інноваційного розвитку потребує новітніх заходів щодо залучення фінансових ресурсів, що обумовлює актуальність дослідження проблем фінансування інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українській економічній літературі широко наведені загальні поняття та міркування щодо джерел та форм інвестування інноваційних проектів в національній економіці. Проблемою фінансування інноваційних проектів на початкових стадіях розвитку займалися такі науковці, як Г. Л. Піратовський, І. С. Кузнецова та ін. Вивченням проблеми державної підтримки розвитку інноваційних проектів займалися О. Ф. Морозов, І. О. Галиця та ін. Також відомі праці, спрямовані на систематизацію світового досвіду вказаної проблеми, наприклад, дослідження Д. Л. Старокадомського, А. С. Малишева, Б. А. Маліцького та ін.

Проте практично відсутні дослідження проблеми колективного фінансування некомерційних проектів в Україні. З цих питань наведена переважно несистематизована фактична інформація, публіцистичні огляди та інтерв'ю, міркування експертів-практиків, які часто мають протилежне бачення ситуації.

Мета статті полягає в аналізі існуючої в Україні ситуації стосовно джерел та форм колективного фінансування проектів, зокрема некомерційних [1, с. 136].

Виклад основного матеріалу. Краудфандинг (спільнокошт, від англ. Crowd funding, crowd — «натовп», funding — «фінансування») — це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції — допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення і багато ін. [2, с. 22].

Для стартування збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкриті для публіки у вільному доступі.

Краудфандинг зазвичай розглядають як окремий випадок краудсорсингу. За усією своєю багаторічною історією краудфандинг є відносно новим методом фінансування проектів за допомогою Інтернету. Після вдалих втілень у сфері некомерційних культурних і соціальних проектів краудфандинг набирає свою силу і у сфері фінансування стартапів. Соціальні медіа грають не останню роль в розвитку і просуванні краудфандингу. Facebook, Вконтакте, Twitter, спеціалізовані сайти є найважливішими інструментами для обміну інформацією щодо краудфандингових проектів і сприяють перетворенню соціального капіталу в капітал фінансовий. Соціальні мережі дозволяють створювати контент, поширювати його і, звичайно, обговорювати, минувши тим самим ланцюг звичних посередників.

Спеціалізовані інтернет-портали допомагають створювати максимально повний опис проекту або потреби у фінансуванні. Як правило, вони дозволяють використовувати вкладення у вигляді

© А. О. Фоменко, 2013

фотографій, посилань на відео, документи (бізнес-план та інше). Тут же вказується сума, термін, на який притягуються гроші, і бажаний відсоток доходу потенційного інвестора. Якщо проект носить характер пожертвування, то вказується, що це безповоротна фінансова допомога. Нерідко такі портали дозволяють просувати проекти в популярних соцмережах, робити розсилку на список близьких і відомих вам електронних адрес і т. д.

Їх гідність в тому, що ці сервіси для приватних позичальників дають можливість інвесторові своїми очима побачити, куди він вкладає свої кошти. Крім того, це може бути фінансово вигідно. Подібна мережа дозволяє минути банк як додаткову ланку в ланцюжку постачань фінансових послуг, тим самим забезпечуючи більш високий доход для інвестора і нижчу кредитну ставку для позичальника.

Зменшення ролі посередників характерне для краудфандинга в цілому. Тепер можна отримати фінансування без участі банків, венчурних капіталістів або біржі. Процес став набагато простіший, прозоріший і демократичніший. Слід сказати, що традиційні посередники відносяться до краудфандингу з деякою обережністю, тому що бачать в ньому потенційну загрозу. Проте і для них краудфандинг у своєму роді корисний інструмент. Адже з його допомогою вони можуть відстежувати інноваційні ідеї і використати «мудрість натовпу» для оцінки потенційного успіху того або іншого проекту з метою створення його клону або інвестування в нього традиційними способами.

Цей відносно новий інструмент дозволяє залучати через інтернет у великої кількості людей (різних груп людей) гроші для реалізації різноманітних ідей і проектів. У основі послуги: спеціалізований інтернет-портал, на якому після детальної реєстрації користувач створює проект, що потребує фінансування. Це може бути новий бізнес, запис музичного альбому, створення притулку для бездомних тварин, прохання про позику на купівлю побутової техніки або просто збір пожертвувань.

Класифікація краудфандингу. Краудфандинг можна розділити за двома категоріями:

1) за метою краудфандингового проекту (бізнес-проект, креативний, політичний, соціальний);

2) за метою для інвестора (пожертвування, нефінансова винагорода, фінансова винагорода, повернення боргу).

Розглянемо детальніше другу категорію, а саме можливі цілі для інвестора.

1. Пожертвування без винагороди.

Пожертвування зазвичай є добровільними актами, зробленими на основі альтруїзму і без яких би то не було зобов'язань для одержувача. В якості зворотної дії може виступати банальне «дякую», згадка донора на сайті і так далі. Як приклад таких платформ можна привести betterplace.org в Німеччині і respekt.net в Австрії. Обидві краудфандингові платформи фокусуються на некомерційних соціальних проектах.

2. Пожертвування за нефінансову винагороду. Більшість краудфандингових проектів у сфері культури і розваг надають в якості винагороди подарункові CD, DVD, завантаження треків, контакти з авторами, автографи і так далі. Найуспішнішим проектом, що працює за таким принципом, є майданчик Kickstarter, який тільки за 2012 рік зібрав $320 млн.

3. Передзамовлення. У цій концепції винагородою може бути сам фінансований продукт. Наприклад, книга, фільм, музичний альбом, програмне забезпечення, новий гаджет. Автори таких проектів обіцяють доставити продукт відразу після його виробництва. Таким чином, донори за цією моделлю краудфандингу стають першими володарями результату колективного фінансування. По суті цей підхід є передзамовленням продукції, але при цьому відмінно співвідноситься з принципами краудфандингу. Більшість краудфандингових майданчиків, що працюють за цією моделлю, у тому числі охоплюють і варіант нефінансової винагороди. Зазвичай це залежить від об'ємів фінансування кожною окремою людиною [3, с. 55].

4. Народне кредитування (краудинвестинг). Ця форма краудфандингу може існувати як у виді народного кредитування, так і у виді P2P кредитування, коли позичальник спілкується не зі знеособленою масою людей, а з безпосереднім кредитором. Краудфандинговий майданчик у цьому випадку виступає посередником і до певної міри гарантом усієї процедури. Переваги цієї форми краудфандингу для кредитора полягають в самій можливості надання кредитів, а для позичальника — в нижчих тарифах і зручності отримання кредиту. Першою краудфандинговою платформою (ще, по суті, до появи самого терміна), що працює за принципом кредитування, стала британська Zopa. Серед інших успішних проектів можна також виокремити Smava в Німеччині і Babyloan у Франції.

Проте в ролі лідера ринку закріпилася американська платформа Lending Club, яка з 2007 по квітень 2013 року зібрала більше $1,5 млрд. і, враховуючи поточні темпи зростання, тільки за 2013 рік очікується доход на рівні $1 млрд. Нещодавно корпорація Google оголосила про купівлю міноритарного пакету акції платформи Lending Club, тим самим ще більше заявив про свої інтереси у цьому виді фінансування.

Доля народного кредитування за 2012 рік склала майже 50 % від усієї структури доходів ринку краудфандингу у світі і має усі шанси стати драйвером зростання надалі.

5. Акціонерне фінансування (краудинвестинг).

Мабуть, це найбільш передова форма краудфандингу, де в якості винагороди донор отримує частину власності, акції підприємства, дивіденди

або право голосування на загальних зборах акціонерів. Але разом із найбільш інноваційною формою краудфандингу цей підхід є одночасно і найбільш обговорюваним і суперечливим, тому що зачіпає організаційно-правову форму підприємства і пов'язаний з підвищеним ризиком для інвесторів.

Краудфандинг активно розвивається упродовж приблизно п'яти років. Одними з перших гравців на цьому полі вважаються американські портали LendingClub.com і Prosper.com, які були створені в 2006 і 2007 рр.

Темпи зростання ринку краудфандингу насправді вражають. За 2012 рік було зібрано $2,7 млрд., перевищивши при цьому на 81 % показники 2011 року.

Краудинвестингові платформи розкидані по всьому світу, і з кожним днем їх стає все більше [4, с. 95].

Найбільш масштабний американський сервіс Kickstarter сформував новий принцип інвестування. Щомісячно Kickstarter б'є рекорди зібраних сум на творчі проекти: останній — $10 мільйонів на один проект. З 2009 року на платформі зібрали більше за $100 мільйони. Сервіс приймає гроші через систему Amazon Payments, при цьому забирає 5 % зібраної суми грошей, ще 3–5 % бере Amazon. Зареєструвати свій проект може будь хто, але одержувачем кінцевої суми зобов'язаний бути резидент США.

Механізм колективного фінансування включає такі етапи.

Підготувати план. Перед тим як запропонувати проект, автор зобов'язаний підготувати детальний план його реалізації. Потім вибрати термін, за який треба зібрати гроші. Також необхідно продумати винагороди, які отримають вкладники після успішного збору коштів. Це можуть бути музичні альбоми, книги з автографом автора або вираження вдячності в ЗМІ.

Можна збирати кошти на проекти у сфері охорони здоров'я, освіти, літератури, спорту, музики, наукових досліджень, професійних подорожей і журналістики.

Ідею необхідно представити на сайті, обов'язковою умовою є відеовізитка, в якій коротко розповідається про ідею і іноді авторів. Як показує практика, від якості промовидео та його креативності безпосередньо залежить, збере проект потрібну суму або ні.

Знайти вкладників. Пошук зацікавлених вкладників та інформаційний супровід проектів — у першу чергу обов'язок самих авторів. Для цього вони ведуть блог, де повідомляють останні новини, опубліковують фотографії і важливі графічні матеріали. Також автори повинні просувати свій проект через соціальні мережі.

Укласти договір. Якщо ініціатива устигає набрати потрібну суму, автор укладає договір із власником порталу і отримує цей фінансовий грант. І далі самостійно підтримує зв'язок із вкладниками, інформуючи про розвиток і просування ідеї. Якщо потрібну кількість грошей зібрати не вдалося, накопичені засоби повертаються вкладникам, а проект знімають із сайту.

Поява подібних сервісів в Україні, як і у всьому світі, неминуча. Хоча є і законодавчі обмеження. Зокрема, неоднозначність трактування терміна «фінансові послуги» в Законі України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг». Проте, окрім цього, існує ще і проблема довіри до цього сегменту і фінансової галузі в цілому. 5 років для нового сегменту ринку — це дуже мало. Пройде ще немало часу, доки спеціалізовані платформи завоюють довіру як приватних інвесторів, так і потенційних позичальників у нашій країні [5].

Значному поширенню краудфандингу в Україні заважають як суб'єктивні, так і об'єктивні причини. По-перше, є юридичні нюанси. Оскільки в Україні немає спеціального законодавства, яке регулює краудфандинг як окремий вид діяльності, у одержувача можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями. Збір коштів для проекту може відноситися до інвестування, спонсорства, добродійності або просто пожертвувань. Тоді як, наприклад, у США ухвалений спеціальний закон, що полегшує підприємцю-початківцю доступ до капіталу (у тому числі за допомогою краудфандингу). По-друге, в Україні поки що мало можливостей для легкого і швидкого способу переведення грошей через інтернет. Крім того, люди більше схильні давати гроші соціальним проектам, на благі справи, а не підприємцям-початківцям. Рівень довіри в суспільстві невисокий, адже філософія краудфандингу базується на взаємній відповідальності, соціальній участі і вірі в те, що кожному під силу змінити щось у цьому світі.

Часто справа в самих підприємцях. Багато хто з них не розуміє, що важливо не лише згенерувати ідею, але й захопити, повести за собою, переконати інших в тому, що вона має право на життя. Є також формальний момент, який багатьох зупиняє. Як правило, у подібних платформ є вимоги до одержувача грошей — бути місцевим резидентом, мати банківський рахунок в певній країні тощо.

Цей інструмент підходить не лише для бізнесменів-початківців або творчих осіб — краудсорсингом ідей користуються навіть такі великі бренди, як Google або Coca-Cola. Звичайно, краудсорсинг і краудфандинг — не панацея для бізнесу, вони не зможуть замінити інвестора, його знання ринку, зв'язків і контактів. Але подібні інструменти надають великі можливості для стартапов на ранньому етапі розвитку. Адже це не лише шанс притягнути засоби на прийнятних для себе умовах. Головне — це можливість протестувати свою ідею і дізнатися, наскільки вона важлива і потрібна людям. У краудфандерах стартапер знайде своїх справжніх однодумців, людей, які повірять в проект і стануть його першими користувачами.

Висновки. Разом із соціальними і некомерційними завданнями Краудфандинг має потенціал стати альтернативною формою фінансування бізнес-проектів на ранній стадії. Ключовими перевагами і цілями краудфандингу є:

— демократизація процесу підтримки мистецтва і культури, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг;

— підтримка інноваційних рішень і стартапов, що, у тому числі, дозволить традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей;

— створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.

2. Рибицький В. Б. Аналіз та прогноз інноваційно-інвестиційної діяльності / В. Б. Рибицький, В. В. Саботюк // Інвестиції та інноваційний розвиток. — 2009. — № 1. — С. 19–28.

3. Піратовський Г. Л. Бізнес-ангели як джерело формування венчурного капіталу / Г. Л. Рибицький // Наука та інновації. — 2008. — № 3. — Т. 4. — С. 55–74.

4. Кузнецова І. С. Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні / І. С. Кузнецова // Наука та інновації. — 2008. — № 1. — Т. 4. — С. 87–95.

5. Нежиборець В. Венчурне інвестування в Україні: стан та перспективи [Електронний ресурс] / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. — Режим доступу : http://www.ndiiv.org.ua/index.php/2009–05–25–13–09–10/266–2009–10–07–11–27–58.

УДК 339.138:339.16.012.34

Н. І. Яловега

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. *У статті висвітлено узагальнений авторський погляд на критерії та показники оцінки ефективності рекламного менеджменту підприємства. Розглянуто особливості комунікаційного та економічного ефекту рекламних заходів. Наведена послідовність оцінки ефективності рекламної діяльності.*

Ключові слова: *рекламна діяльність, рекламна кампанія, підприємство, ефективність, комунікаційний ефект, економічний ефект.*

Summary. *This article provides a synopsis of the author's view upon the criteria and indicators for evaluating the effectiveness of advertising management of enterprise. The features of the communication and the economic effect of promotional activities. The article shows the sequence of evaluating the effectiveness of advertising.*

Key words: *advertising, advertising campaign, enterprise, effectiveness, communication effect, economic effect.*

Постановка проблеми. Ефективність управління рекламною діяльністю, іншими словами — рекламного менеджменту, підприємства потребує визначення через кілька основних причин. По-перше, така оцінка допоможе керівництву підприємства відмовитися від використання неефективних рекламних засобів. По-друге, шляхом вимірювання ефективності є більша вірогідність забезпечення зворотного зв'язку із цільовою аудиторією, а це дасть змогу визначити реакцію ринку на рекламні заходи підприємства. По-третє, результати оцінювальної діяльності допоможуть керівництву коригувати рекламну діяльність і завдяки цьому досягати маркетингових цілей з меншими витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування реклами у діяльності підприємств розглядаються у роботах Л. В. Балабанової [1], О. С. Богачової [2], Б. Л. Борисова [3], О. М. Голубкової [4], Т. І. Лук'янець [5], Дж. О'Шонессі [6], Е. Райса [7], В. Стентона [8] та інших. Але в зазначених наукових працях недостатньо уваги приділено саме оцінці ефективності рекламного менеджменту.

Мета статті — визначити критерії та показники оцінки ефективності рекламного менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ефективність будь-якого виду діяльності характеризується співвідношенням отриманого результату (ефекту) та витрат, що пов'язані з його досягненням. Таке визначення можна застосувати і до поняття ефективності рекламного менеджменту, але з певними уточненнями, оскільки слід врахувати, що традиційним розумінням економічної ефективності формується певна обмеженість цієї категорії.

© Н. І. Яловега, 2013

Зважаючи на те, що використання реклами у діяльності підприємств призводить до отримання комунікативного та економічного ефекту, ефективність від застосування рекламних засобів пропонуємо визначати як економічну ефективність та комунікативну ефективність.

Досліджуючи економічний ефект застосування реклами у діяльності підприємств, здебільшого використовуються статичні та динамічні моделі розрахунків, що висвітлюють результативність вкладених у рекламні заходи коштів.

Комунікативний ефект застосування реклами стосується не тільки економічної науки, а й психології, соціології, лінгвістики, філософії тощо. Описати і формалізувати комунікативний результат рекламної діяльності з використанням інструментального апарату, який застосовується в економічній теорії, неможливо.

Зокрема, методами визначення комунікативної ефективності рекламної діяльності підприємств можна вважати: сукупність переглядів, сумарні рейтинги, частотне охоплення аудиторії, ефективну частоту охоплення аудиторії, ефективність витрат як заплановану величину (витрат на тисячу переглядів, витрат на рейтинг, метод Матерінгема, відповідність між змістом реклами та якістю товарів/послуг тощо), настрій, створений засобами реклами, формулу Р. Френча, формулу Р. Ганнінга, економіко-математичні моделі MEDIAK та ADMOD, модель Агостіні. Також слід згадати ефекти друкованої реклами [5, с. 29]: позиціонування — вигідність розміщення реклами поруч із сенсаційними або скандальними матеріалами; контрасту — необхідність виокремлення рекламного оголошення засобами продуманого дизайну; злиття вражень — обов'язковість розташування рекламного оголошення у віддаленні від текстів, які мають протилежну спрямованість.

Телевізійна реклама передбачає використання спеціальних ефектів для привернення й утримання уваги глядача, причому враховується можливий ефект образу-вампіра [8, с. 105–112].

Ефекти розроблення рекламних слоганів [7, с. 29–30]: ефект Міллера — обсяг оперативної пам'яті середньостатистичної людини дає можливість одночасно сприймати від 5 до 9 простих об'єктів (слів, цифр); ефект Ельштейна — пересічна людина може сприймати одночасно від 2 до 6 складних об'єктів (доказів, уявлень, порівнянь); ефект сублімації асоціацій — виникає на етапі моделювання сприйняття реклами, коли експерти, аналізуючи невибагливу рекламу, знаходять у ній багато натяків та асоціацій.

Щодо визначення економічної ефективності пропонуються методи, засновані на визначенні залежності економічних показників діяльності підприємства від застосування рекламних заходів: накладання ефекту від застосування комбінацій рекламних засобів на зростання обсягу реалізації товарів/послуг, економіко-статистичні методи моделювання реакції ринку на застосування реклами, модель залежності між доходом від реклами та успіхом реалізації товарів/послуг, нормативна модель відносин тощо.

Комунікативний та економічний ефект управління рекламною діяльністю найбільш доречно розглядати у разі їх комплексної оцінки. Слід зазначити, що використання рекламних засобів має ефективність як для підприємства, що їх застосовує, так і для споживачів (рис. 1).

Рис. 1. Показники ефективності управління рекламною діяльністю підприємства

Ефективність як рекламної діяльності взагалі, так і рекламної кампанії зокрема, ми вважаємо, залежить від певних умов:

— розміру бюджету на рекламну діяльність;

— володіння професійними методиками рекламної справи;

— строків, що охоплюють рекламний вплив;

— якості, своєчасності, швидкості та всебічності комунікаційного зв'язку у процесі рекламного контакту з громадськістю;

— врахування ментального набору та інших характеристик цільових аудиторій тощо.

Ефективність застосування рекламних засобів вимірюється у процесі претестингу та посттестингу [5, с. 239–244; 7, с. 113; 8, с. 155–156].

Перший характеризується прогнозуванням показників ефективності рекламної діяльності (економічних та комунікативних). Застосування тих самих моделей у посттестингу, для перевірки їх відповідності реальному ходу рекламної кампанії, підтвердить правильність (неправильність) розроблених запланованих заходів рекламної діяльності або вкаже на відхилення підприємства від попереднього плану та наслідки цих відхилень.

Аналізуючи наукові погляди [2; 4; 7; 8], ми дійшли висновку, що критерії ефективності рекламного менеджменту доцільно розглядати у межах як рекламної діяльності підприємства взагалі, так і ініційованих рекламних кампаній окремо (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії ефективності рекламного менеджменту підприємства

Рекламна діяльність		Рекламна кампанія	
критерії для підприємства	критерії для споживачів	критерії для підприємства	критерії для споживачів
1	2	3	4
— зростання конкурентоспроможності; — формування позитивного іміджу; — встановлення двостороннього зв'язку з громадськістю та цільовою аудиторією	— отримання товарів/послуг у бажаному об'ємі, місці, термінах та за прийнятною ціною; — підтримка двостороннього зв'язку з підприємством	— громадське визнання підприємства; — приріст об'ємів продажу товарів/послуг; — аналіз співвідношення між витратами на рекламну діяльність та збільшенням обсягу реалізації товарів/послуг; — співвідношення кількості осіб, знайомих з діяльністю підприємства до «заходу» та «після» нього; — порівняння результатів рекламної діяльності з аналогічною діяльністю конкурентів	— достатня інформованість щодо діяльності підприємства; — ознайомлення з переліком товарів та послуг, умовами їх придбання; — переконання щодо правильності придбання товарів/послуг саме у визначеного підприємства

У процесі контролю ефективності рекламного менеджменту розраховують абсолютні та відносні показники [8, с. 155–156]. Абсолютну ефективність визначають, порівнюючи результати тестування рекламних заходів із чинними нормативами або зразками ефективності рекламних продуктів. Оцінюють також комунікативний стан цільової аудиторії до і після проведення рекламної кампанії. Відносну ефективність застосування рекламних заходів обчислюють, по-перше, через співвідношення обсягів укладених угод на реалізацію товарів/послуг до і після здійснення рекламної кампанії та витрачених на неї коштів, а по-друге — через зміну відсотка інформованості заданої цільової аудиторії про підприємство, його товари і послуги та умови їх придбання.

Досліджуючи існуючі методики оцінки ефективності рекламного менеджменту [1; 3; 7; 8], стає очевидним, що ні одна з них не може вважатися комплексною та послідовною, оскільки, на нашу думку, в зазначеній діяльності слід більше приділяти уваги таким компонентам, як дослідження та планування, тобто заздалегідь визначати оціночні параметри ефективності застосування рекламних заходів.

Пропонуємо оцінку ефективності рекламного менеджменту підприємства проводити комплексно, у такій послідовності:

I етап — проведення ревізії, тобто ситуаційного аналізу стану рекламної діяльності підприємства;

II етап — встановлення планових величин і стандартів. Визначається необхідний рекламний інструментарій для кожної групи товарів/послуг, кожного цільового сегменту ринку;

III етап — визначення розміру витрат, необхідних для бажаного ефекту рекламних заходів;

IV етап — розрахунок економічного та комунікативного ефекту від застосування рекламного інструментарію;

V етап — вимірювання фактично досягнутих результатів за певний період (тиждень, місяць, квартал, рік);

VI етап — порівняння отриманих результатів (ефектів) з плановими величинами та витратами;

VII етап — аналіз комунікативної та економічної ефективності комплексних рекламних заходів.

Висновки. Таким чином, для оцінювання ефективності рекламного менеджменту підприємству слід враховувати стратегічне та тактичне планування цієї діяльності, визначення факторів та ресурсів, що формують підтримку рекламної діяльності, дослідження всіх можливих ефектів використання кожного рекламного засобу окремо та у поєднанні. Причому в такій діяльності варто застосовувати комплексний підхід для отримання найбільшого ефекту.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг : [підручник] / Л. В. Балабанова. — [2-ге вид., перероб. і доп.]. — К. : Знання-Пресс, 2004. — 645 с.

2. Богачева О. С. Продажа рекламной площади в газете : [учеб. пособие] / О. С. Богачева. — М. : Аспект Пресс, 2002. — 139 с.

3. Борисов Б. Л. Технология рекламы и PR / Б. Л. Борисов. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2001. — 624 с.

4. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. — М. : Финпресс, 2002. — 256 с.

5. Лук'янець Т. І. Рекламний менеджмент : [навч. посібник] / Т. І. Лук'янець. — К. : КНЕУ, 1998. — 276 с.

6. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси ; пер. с англ. Д. Ямпольского. — СПб. : Питер, 2002. — 864 с.

7. Райс Э. Позиционирование: битва за узнаваемость : [пер. с англ.] / Э. Райс, Дж. Траут ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб. : Питер, 2001. — 256 с.

8. Stanton William J. Fundamentals of marketing / William J. Stanton. — McGraw-Hill, 1991. — 668 p.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.5(477)

В. К. Антошкін

СУЧАСНІ СКЛАДОВІ ТА ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті визначено зміст, сучасні складові та виклики національної безпеки. Виявлені чинники, які на неї впливають. Обґрунтовано заходи та механізми зменшення й усунення негативних впливів на економічну безпеку.*

Ключові слова: *економічна безпека, структура, чинники, виклики, глобаліні впливи, регіональні складники, державне регулювання, управління, збереження.*

Summary. *The article defines the content, modern elements and challenges of national security. The factors that affect it. Based measures and mechanisms to reduce and eliminate adverse effects on economic security.*

Key words: *economic security, structure, factors, challenges, hlobalini influences, regional ingredients, regulation, management, storage.*

Постановка проблеми. Проблеми економічної безпеки знаходять вагоме місце у наукових дослідженнях сучасних соціально-економічних процесів. Це пов'язано з посиленням динаміки світового розвитку, формуванням та стрімким поширенням нових технологій, загостренням проблем ресурсокористування, охорони довкілля, бідності у планетарному масштабі. Глобальні впливи та процеси призвели до збільшення відкритості національних економік і світового ринку на всіх рівнях організації та розташування. Разом з тим будь-яка країна у сучасному світі прагне до національної ідентифікації, збереження самобутності та традицій з одночасним зростанням конкурентоспроможності господарства. Вирішення цього протиріччя спонукає до постійної актуальності та значимості наукових досліджень і практичних засад вирішення питань економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здійснене вивчення й аналіз наукових публікацій щодо різних аспектів національної безпеки та її складників вказує на те, що багато науковців присвятили їй свої роботи. Насамперед необхідно відзначити праці О. В. Ареф'євої, яка розкриває питання планування та прогнозування економічної безпеки [3]. У роботах О. І. Гойчук проведено всебічні дослідження проблем формування та здійснення продовольчої безпеки України, К. С. Горячової — роль та місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки. Однак поглибленого розгляду вимагають питання визначення економічної безпеки України в умовах дії глобальних викликів та загроз, а також їх зменшення з метою посилення економічної безпеки.

Актуальність та своєчасність вказаної проблематики посилюється необхідністю нівелювання негативного впливу на вітчизняне господарство світової фінансово-економічної кризи, скорочення безробіття, зменшення зовнішніх міграцій населення, вирішення демографічних проблем, прискорення соціально-економічного розвитку держави через збільшення доходної частини бюджету країни. Важливе значення має також вивчення досвіду інших країн у вирішенні вказаних проблем, а також у формуванні громадянського суспільства та активізації органів місцевого самоврядування у зміцненні економічної безпеки.

Метою статті є визначення змісту та обґрунтування складників економічної безпеки у національному вимірі, аналіз чинників її формування та розвитку, сукупності викликів та загроз, які її зменшують, обґрунтування заходів та механізмів зміцнення економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про основи національної безпеки України» визначені основні її складові елементи — це зовнішньополітична сфера, державна безпека, воєнна сфера та сфера державного кордону України, нелегальна міграція, внутрішньополітична сфера (економічна, соціальна та гуманітарна сфера, науково-технологічна сфера, екологічна та інформаційна сфера) [2].

Особливе місце в організації національної безпеки займає економічна безпека, яка створює відповідний рівень задоволення потреб у продукції як оборонного, так і цивільного призначення, а в екстремальних умовах є критерієм забезпечення воєнно-економічної безпеки. Покращання самозабезпечення держави технологіями цивільного й оборонного виробництва, нарощування технологічного потенціалу зміцнює її воєнно-економічну безпеку. Остання, безперечно, визначається новітніми досягненнями науково-технічного прогресу. Тому забезпечення відповідної сучасним вимогам економічної безпеки — важливе завдання Української держави.

Економічна безпека — це такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стій-

© В. К. Антошкін, 2013

кість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави. Головні умови економічної безпеки — оптимальне поєднання реально існуючих ринкових і державних економічних механізмів; створення раціонального та ефективного правового поля, яке забезпечує компенсацію відповідних загроз та підтримує комерційні ризики на мінімальному рівні; відсутність злочинної діяльності, що підриває економіку; наявність сучасного фізичного і технічного захисту; функціонування інфраструктури, що відповідає завданням конкретного бізнесу; реальний плюралізм форм власності та ін. [5, с. 39].

У процесі аналізу економічної безпеки виокремлюють три важливих складові: економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі; стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів; здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінки зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки. До основних принципів забезпечення економічної безпеки України можна віднести: а) верховенство закону при забезпеченні економічної безпеки; б) додержання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави; в) взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки; г) своєчасність та адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів; д) пріоритет договірних (мирних) заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру; е) інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Об'єктами національної економічної безпеки є держава, суспільство, сім'я, окремі громадяни, підприємства, установи, організації, окремі території, а також основні елементи економічної безпеки. Держава є не тільки об'єктом, але й основним суб'єктом національної економічної безпеки і здійснює свої функції у цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Це не виключає участі громадян та їх об'єднань у підтримці економічної безпеки. Більше того, такі дії повинні всіляко заохочуватися державою [5]. Однак активна участь громадянина в забезпеченні економічної безпеки неможлива без усвідомлення ним важливості цієї державної справи і прояву активної життєвої позиції.

У Конституції України чітко зазначено, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України забезпечення її економічної безпеки є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу [1]. Економічній безпеці притаманний інтегральний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль усієї нації, що проявляється через дії всіх гілок влади на всіх рівнях (від всеукраїнського до місцевого), наявних у державі сил і засобів, об'єднань громадян і окремих осіб.

Слід зазначити, що нині існують певні протиріччя між окремими громадянами і державою в забезпеченні ними своєї економічної безпеки. Насамперед це пов'язане з тим, що держава може не тільки виступати гарантом економічної безпеки своїх громадян, але й сама бути для них джерелом загроз (знецінення грошових заощаджень, затримки з виплатою заробітної платні та інших соціальних виплат, непомірні податки і т. ін.). Якщо держава створюватиме для громадян загрозу, що значно перевищуватиме ту небезпеку, від якої вона їх захищає, то зрозуміло, що така держава навряд чи буде викликати у них повагу. Більше того, така держава не зможе бути виразником національних економічних інтересів.

Не менш важливим, на наш погляд, є забезпечення і належного рівня розрахунково-платіжної дисципліни у самій країні та зменшення простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості між підприємствами-партнерами. Дебіторська заборгованість — це борг підприємству, організації, фізичній особі, що виник у процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами через несвоєчасність розрахунків за поставлені товари і надані послуги. Значні суми дебіторської заборгованості погіршують фінансовий стан суб'єкта господарської діяльності, оскільки вилучають з кругообігу оборотні засоби, що створює загрозу фінансовій стабільності підприємств.

Найбільш ефективним засобом недопущення великих розмірів дебіторської заборгованості є її рефінансування — це система фінансових операцій, що забезпечують прискорену конверсію дебіторської заборгованості в грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є: а) факторинг; б) облік векселів; в) форфейтинг. Вважаємо, що сюди слід також включити уступку вимоги переведення боргу. На сьогоднішній день така опера-

ція хоча і визначена Цивільним кодексом, проте практичного не здійснюється в Україні.

Разом з тим нерівноправний фінансовий стан підприємств у тій або іншій галузі, міжгалузевих структурах призводить до здійснення політики злиття та поглинань, банкрутства та санації підприємств, реструктуризації суб'єктів господарювання. При цьому перевага надається формуванню нових великих корпоративних інтегрованих структур, особливо у експортоорієнтованих галузях. Безумовно, це сприяє підвищенню стійкості та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, у т. ч. на світових ринках, але викликає небезпеку монополізації тих або інших виробництв.

При обґрунтуванні національної економічної безпеки необхідно враховувати нові виклики та загрози, які супроводжують сучасний соціально-економічний розвиток у регіональному та міждержавному вимірах. Мова йде про «торговельні війни» між країнами, які знаменують застосування засобів недобросовісної конкуренції у двосторонніх або багатосторонніх виробничо-економічних відносинах. Їх наслідками є значні збитки підприємствам, галузям, державному бюджету. Зберігаються загрози воєнного характеру, політичного протистояння окремих країн або блоків. У внутрішньодержавному вимірі йдеться про регіональний сепаратизм, слабкість зв'язків між центральною та місцевою владними вертикалями, незрілість національних еліт. Тому вказані складники мають бути враховані у структурі сучасної парадигми загроз економічної безпеки України. Заходи, спрямовані на їх ліквідацію або зменшення, формують зміст економічного розвитку у контексті зміцнення економічної безпеки.

Висновки. Здійснені нами дослідження стосовно загроз економічної безпеки України, аналіз їх джерел та чинників дають можливість зробити такі висновки та пропозиції.

Необхідно здійснювати постійну державну підтримку підприємництва і забезпечити в країні стабільну соціально-економічну атмосферу, що забезпечує сталий (стійкий) розвиток економіки, а також організаційні передумови, які сприяють ефективній діяльності та нагромадженню капіталу й інвестицій, достатніх для конкурентоспроможного розвитку приватних, колективних та суспільних суб'єктів господарювання на засадах інноваційної діяльності, економіки знань та нових технологічних укладів, які характерні для передових держав світу.

На засадах програмно-цільового підходу на загальнодержавному і регіональному рівнях важливо обґрунтувати комплекс соціально-економічних та виробничо-екологічних заходів, що забезпечують соціальну та екологічну спрямованість господарювання, доходність підприємств, соціальну справедливість, підвищення рівня життя населення, покращення демографічної ситуації, особливо на рівні сільських територій.

Необхідно посилити державний захист бізнесових структур від недобросовісної конкуренції та її проявів (промислового шпигунства, корупції, фальсифікації, обману, рейдерства, колекторства та шахрайства), здійснювати постійний захист вітчизняного ринку від неякісної продукції, сприяти експортній експансії вітчизняних підприємств. При цьому необхідно особливу увагу приділити підготовці вітчизняних кадрів, які б володіли сучасними інноваційними інструментами та методами виробництва або надання послуг, логістики, менеджменту та маркетингу. З цією метою потрібна модернізація науково-освітніх та дослідницьких установ, розвиток соціальної інфраструктури, сучасних засобів транспорту та комунікацій, подальша інформатизація всіх видів діяльності.

Література

1. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30.

2. Про основи національної безпеки України : Закон України № 964-IV від 19 червня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 39. — Ст. 351.

3. Ареф'єва О. В. Економічні основи фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 2. — С. 98–103.

4. Васенко В. К. Економічна безпека підприємництва у вільних економічних зонах / В. К. Власенко // Науковий журнал «Право і безпека» Національного університету внутрішніх справ. — 2004. — № 4. — Т. 3. — С. 182–185.

5. Горячова К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячова // Економіст. — 2003. — № 8. — С. 65–67.

УДК 332.1:338.48

А. Р. Ванієва

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЇ

Анотація. *У статті обґрунтовано зміст та складники організаційно-економічного механізму формування і використання наявного туристично-рекреаційного потенціалу регіонів країни. Визначено принципи досягнення ефективності, конкурентоспроможності, сталого розвитку у процесі туристично-рекреаційного ресурсокористування та діяльності.*

Ключові слова: *організаційно-економічний механізм, ефективність, чинники, структура, туристично-рекреаційний потенціал, регіон, принципи, конкурентоспроможність, сталий розвиток.*

Summary. *In the article the contents and components of organizational-economic mechanism of formation and use of existing tourist and recreational potential of the country. The principles of efficiency, competitiveness and sustainable development in the tourism and recreation resources and activities.*

Key words: *organizational-economic mechanism, performance factors, structure, tourism and recreation, region, principles, competitiveness and sustainable development.*

Постановка проблеми. Аналіз розміщення, формування, розвитку і використання наявного туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України свідчить про існування міжрегіональних диспропорцій у його структурі. Вони зумовлені як природними, об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Мова йде про недоліки в управлінні розвитком туристично-рекреаційного потенціалу та діяльності на його основі, суперечності та протиріччя між видами діяльності на певних територіях (сільське господарство і рекреація, гірничодобувна промисловість і рекреація, енергетика та рекреація тощо).

Слід відзначити також слабкий рівень впровадження інновацій у практику туристично-рекреаційного ресурсокористування, недостатнє бюджетне та інвестиційне забезпечення, проблеми у спеціалізації та розміщенні туристично-рекреаційних об'єктів. Тому виникає потреба обґрунтування нових форм і методів організації туристично-рекреаційного потенціалу, механізму їх впровадження, джерел інвестиційного забезпечення регіону та залучення інвестиційних ресурсів у інноваційний розвиток галузі.

Аналіз дослідження та публікації з проблеми. Теоретичні засади змісту та сутності організаційно-економічного механізму господарювання, принципи його функціонування обґрунтовані у працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, вони визначені у працях І. Лукінова, В. Гейця, П. Саблука. Механізми ресурсокористування розглянуті у роботах М. Ігнатенка, І. Коротуна, В. Руденка, М. Хвесика. Питанням інвестиційного та інноваційного супроводу соціально-економічної діяльності і ресурсокористування присвячені роботи О. Гудзь, І. Іртищевої. Разом з тим проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму використання туристично-рекреаційного потенціалу потребують подальшого вивчення.

Метою статті є обґрунтування структури та принципів функціонування організаційно-економічного механізму господарювання у процесі використання туристично-рекреаційного потенціалу регіонів країни з метою забезпечення їх сталого розвитку, модернізації діяльності на інноваційних засадах. Досягнення поставленої мети ґрунтується на використанні методів системно-структурного аналізу та синтезу, абстракції для визначення змісту і сутності організаційно-економічного механізму розвитку туристично-рекреаційного потенціалу, а також економічного районування при обґрунтуванні розміщення потенціалу та принципів його використання.

Виклад основного матеріалу. Формування сталого розвитку і конкурентоспроможності економіки регіонів залежить від нових підходів до гармонізації соціальної, економічної та екологічної діяльності, посилення впливу на ці процеси інститутів громадянського суспільства, підприємницької ініціативи. Особливого значення в цьому контексті набуває туристично-рекреаційна сфера як така, що інтегрує в собі просторовий потенціал природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних ресурсів. Від ефективного використання туристично-рекреаційних ресурсів залежить інноваційно-інвестиційний розвиток інших видів діяльності та виробництва, інфраструктурне облаштування території, поліпшення умов проживання, оздоровлення і відпочинку населення, збереження і збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини [1].

Необхідно відзначити, що в економічній літературі вживаються категорії «господарський механізм», «організаційно-економічний механізм», «фінансово-економічний механізм». Вони відрізняються між собою за структурою, складниками та напрямами і рівнем впливу на об'єкти ресурсокористування, виробничої та соціально-економічної

© А. Р. Ванієва, 2013

діяльності. Організаційно-економічний механізм є сукупністю організаційних засобів (форми організації, адміністративно-управлінські методи, державний протекціонізм на ринку тощо) та економічних важелів (оподаткування, ціноутворення, митна політика тощо), використання яких забезпечує види ресурсокористування та здійснення господарської діяльності.

У такому розумінні він є складником більш широкої категорії «господарський механізм» та включає категорію «фінансово-економічний механізм». Отже, структурними елементами цього механізму виступають методи, форми, інструменти, важелі державного регулювання та ринкового саморегулювання. Необхідно відзначити, що організаційно-економічний механізм слід розглядати в сукупності всіх його складових, з урахуванням кінцевого результату господарювання та циклічного характеру всіх соціально-економічних процесів [2].

Досвід показує, що за наявності дієвого інституційного середовища в масштабах держави саме на регіональному рівні можна одержати синергійний ефект та високі конкурентні позиції у наданні масштабних і якісних туристично-рекреаційних послуг. Виходячи з цього, організаційно-економічний механізм повинен базуватися на утворенні регіональних інституцій, які б дозволили сконцентрувати та узгодити зусилля всіх суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності задля досягнення оптимального рівня використання туристично-рекреаційного потенціалу на рівні регіону.

Мова йде про соціальні, економічні, екологічні, інформаційні складники потенціалу та відповідні їм інститути. Отже, в організаційному блоці механізму туристично-рекреаційного ресурсокористування слід виокремити органи державної влади, регіональні управлінські структури та місцеве самоврядування, державні та приватні підприємства й організації, які здійснюють туристично-рекреаційну діяльність [3]. До них слід додати суспільні організації (спілки, об'єднання, асоціації), які сприяють туристично-рекреаційному ресурсокористуванню, ВНЗ, що здійснюють підготовку кадрів для галузі.

Важливе значення має наявність законів, нормативно-законодавчих актів, які регламентують використання та забезпечують розширене відтворення туристично-рекреаційних ресурсів, створення туристично-рекреаційного продукту та надання відповідних послуг на їх основі. Формування і функціонування організаційно-економічного механізму розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіону повинно базуватися на принципах, що визначають ефективність реалізації туристично-рекреаційних можливостей на конкретній території, забезпечують конкурентоспроможність її економіки, сталий розвиток на перспективу (рис. 1).

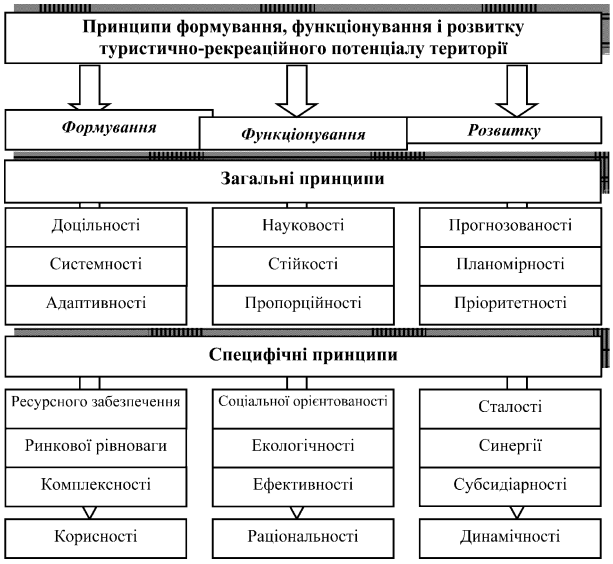

Рис. 1. Принципи формування та використання туристично-рекреаційного потенціалу території

Принцип доцільності передбачає здійснення будь-якої діяльності за наявності економічних, соціальних і екологічних вигод та ефектів. Принцип системності передбачає вивчення туристично-рекреаційного потенціалу як системи, що складається з певних структурних елементів, які взаємопов'язані та узгоджені між собою, а їх розвиток орієнтований на підвищення рівня всієї системи. Принцип адаптивності означає виконання системи заходів, спрямованих на швидке реагування туристично-рекреаційної пропозиції на зміни в навколишньому середовищі з метою досягнення відповідності рекреаційному попиту. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону та його складових повинна базуватися на врахуванні їх можливих змін під дією різних чинників.

Принцип науковості забезпечує функціонування туристично-рекреаційного потенціалу на науковій основі. Він передбачає використання науково обґрунтованих методів оцінки, аналізу сучасного стану та прогнозування розвитку туристично-рекреаційного потенціалу, впровадження інноваційних технологій для підвищення ефективності і раціональності його використання. Принцип стійкості розуміється як використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону, що повинно забезпечувати збереження його складових в стані можливого відтворення і розвитку, забезпечується використанням обґрунтованих припустимих норм навантажень на туристично-рекреаційні об'єкти.

Принцип збалансованості полягає у постійній підтримці необхідної пропорційності між розвитком складових потенціалу, що забезпечує максимальну ефективність від використання потенціалу для всіх суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності та найвищу його вартість. Принцип перспективності має на увазі розширене відтворення туристично-рекреаційного потенціалу і

сприятливі можливості його реалізації і розвитку в майбутньому з метою досягнення стратегічних цілей туристично-рекреаційної діяльності [4]. Принцип планомірності здійснюється через проведення виваженої, заснованої на ґрунтовному плануванні, прогнозуванні політики щодо організації, функціонування і розвитку туристично-рекреаційної діяльності в регіоні, яка враховує інтереси суспільства, держави та бізнесових структур, всього населення.

Принцип пріоритетності зводиться до вирішення найбільш нагальних проблем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіонів відповідно до стратегічних і програмних документів, прийнятих на державному і регіональному рівні, а також вимог сьогодення щодо розвитку туристично-рекреаційної діяльності. Принцип ресурсного забезпечення розкриває сутнісні характеристики та структуру туристично-рекреаційного потенціалу. Окрім того, процес управління розвитком туристично-рекреаційного потенціалу має бути забезпечений необхідними трудовими, фінансовими, інформаційними та іншими ресурсами. Це спонукає їх кількісну оцінку та моделювання.

Принцип ринкової рівноваги означає, що на вартість рекреаційного потенціалу регіону великий вплив справляє співвідношення між попитом і пропозицією на ринку туристично-рекреаційних послуг. Коли вони збалансовані, рекреаційний потенціал регіону використовується найповніше і найефективніше. Незбалансованість ринку призводить до недоотримання ефекту від використання потенціалу або до його зменшення шляхом виснаження туристично-рекреаційних ресурсів. Принцип комплексності при формуванні сукупного туристично-рекреаційного потенціалу досягається завдяки розширенню меж щодо його структуризації і врахуванню нетипових ресурсів, залучення яких в туристично-рекреаційний процес розкриває можливості більш повної та об'єктивної оцінки туристично-рекреаційного потенціалу в регіональному розрізі. Принцип корисності означає, що певний туристично-рекреаційний продукт має корисність для окремого рекреанта тільки тоді, коли він може задовольнити конкретні туристично-рекреаційні потреби в конкретний проміжок часу.

Принцип соціальної орієнтованості передбачає, що в центрі функціонування туристично-рекреаційного потенціалу має бути людина з її потребами та інтересами. Реалізація туристично-рекреаційного потенціалу покликана сприяти відновленню фізичних, духовних, психологічних, емоційних та інших сил людини. У той же час рівень розвитку туристично-рекреаційної галузі регіону визначається матеріальним добробутом населення, соціальною захищеністю, рівнем освіти та іншими характеристиками суспільного розвитку. Принцип екологічності свідчить, що об'єкти природи, які визначають можливості функціонування туристично-рекреаційного потенціалу, є, як правило, вичерпними. Тому процес використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону повинен сприяти збереженню, відновленню і збагаченню природно-ресурсного потенціалу в цілому, який спрямовується на відновлення сил людини.

Принцип ефективності виражається у співвідношенні результату ресурсокористування і витрат, здійснених для його досягнення. Зважаючи на багатоаспектність туристично-рекреаційної галузі для досягнення сукупного регіонального ефекту, економічна ефективність функціонування туристично-рекреаційного потенціалу визначається через фінансові результати рекреаторів, зростання продуктивності праці, податкові та інші платежі до бюджету і небюджетних фондів в межах регіону і держави в цілому. Про досягнення соціальної ефективності від використання туристично-рекреаційного потенціалу свідчать: зменшення кількості і тривалості лікарняних листів, тривалість життя, підвищення працездатності, духовне збагачення. Екологічна ефективність проявляється у запобіганні руйнації екосистем і забезпеченні екологічної безпеки довкілля, зменшенні господарського навантаження на нього, поширенні м'яких видів ресурсокористування.

Принцип раціональності ґрунтується на виборі найкращого варіанту задіяння природних та інших туристично-рекреаційних ресурсів у господарській діяльності з позицій забезпечення макрорегіональної конкурентоспроможності та екологічної безпеки регіонів. Принцип сталості означає, що розвиток туристично-рекреаційної діяльності повинен підпорядковуватися досягненню основних вимог сталого розвитку регіонів. Принцип синергії розуміється як взаємодія окремих складових туристично-рекреаційного потенціалу і сприяє досягненню більшої ефективності туристично-рекреаційної сфери порівняно з внеском кожного окремого компонента у виді їх простої суми. Поєднання всіх складових туристично-рекреаційного потенціалу дає можливість створити економічно обґрунтований (оптимальний) розмір туристично-рекреаційного потенціалу та отримати від його використання максимальний ефект відповідно до ринкової кон'юнктури в зазначеному регіоні.

Принцип субсидіарності розвитку рекреаційного потенціалу наділяє місцеві органи влади досить широким колом повноважень порівняно з вищими ланками управління, оскільки вирішення основних завдань розвитку туристично-рекреаційного потенціалу повинно концентруватися на регіональному рівні, а не тільки за схемою «зверху вниз». Принцип динамічності дозволяє враховувати, що кожний структурний елемент туристично-рекреаційного

потенціалу не є сталою величиною, а розвивається в динаміці під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів і тим самим впливає на його сукупний розмір у часовому та просторовому вимірах.

В основі організаційно-економічного механізму закладені дієві методи впливу на туристично-рекреаційну діяльність, які поділяються на фінансово-економічні, соціально-екологічні та інституційно-адміністративні. Інструментарій, на якому базується запропонований організаційно-економічний механізм розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіональної системи туристично-рекреаційної діяльності, повинен включати стабілізаційні чинники, що забезпечують єдиний підхід до її здійснення на всій території України. Зокрема, це стосується правил безпеки перевезень туристів, стандартів туристичного продукту та екологічної безпеки при наданні туристично-рекреаційних послуг, основ рекреаційного права. Регулювальні чинники окреслюють перспективи здійснення фінансування пріоритетних напрямів розвитку туристично-рекреаційної сфери, в яких зацікавлена держава в цілому, правила ліцензування та сертифікації, нормативи розробки та реалізації програмних і прогнозних документів щодо визначення перспективних напрямів розвитку туристично-рекреаційної діяльності та ресурсокористування в ній.

Запропоновані і розглянуті інструменти організаційно-економічного механізму можуть бути реалізовані через фінансово-економічні важелі, сутність яких полягає у досягненні певних орієнтирів при здійсненні туристично-рекреаційної діяльності. Наприклад, для суб'єкта господарювання з рекреації такими критеріями можуть стати рівень прибутку, рентабельність, ресурсовіддача та ресурсомісткість, відсоткові ставки з кредитування, обсяг інвестицій. Для споживача туристично-рекреаційних послуг важливе значення має ємкість та сегментація їх ринку, ціна, рівень та якість, доступність туристично-рекреаційних послуг та продуктів.

З метою підвищення конкурентоспроможності регіональних господарських систем у сфері туризму та рекреації доцільним є здійснення моніторингу формування і розвитку туристично-рекреаційного потенціалу території. Його забезпечення здійснюватиметься на партнерських засадах між органами місцевого самоврядування, представниками туристично-рекреаційного бізнесу, науковими і освітніми закладами, громадськими інститутами на основі єдиних програм, співставних показників та критеріїв. Координатором такої діяльності може виступити або центр загального моніторингу ресурсокористування, або центр координації та регулювання туристично-рекреаційної діяльності, або інноваційно-інвестиційний центр при обласних та районних державних адміністраціях.

Серед основних функцій інноваційно-інвестиційного центру можуть бути: розробка проектів, методичний супровід, моніторинг соціально-економічного розвитку і збір, обробка та аналіз даних, отриманих оціночних параметрів реалізації управлінських стратегій, порівняння їх з плановими показниками, моніторинг процесу реалізації державних, регіональних, міжрегіональних програм в рамках туристично-рекреаційного ресурсокористування, моніторинг громадської думки, середньостроковий і довгостроковий прогноз параметрів реалізації туристично-рекреаційної діяльності, розробка пропозицій з усунення негативних явищ і відхилень від намічених цілей, обґрунтування інноваційно-інновестиційних проектів, пошук альтернативних джерел інвестування туристично-рекреаційного ресурсокористування та діяльності.

Висновки. Організаційно-економічний механізм використання та відтворення туристично-рекреаційного потенціалу регіону ґрунтується на сукупності загальнонаукових та специфічних принципів, він здійснюється організаційними та економічними методами, передбачає врахування розміщення туристично-рекреаційних ресурсів на певних територіях та сталий розвиток регіонів. Його функціонування направлене на підвищення конкурентоспроможності туристично-рекреаційної діяльності, регіональної та національної економіки в цілому.

Література

1. Бутко М. П. Методичні аспекти оцінки рекреаційного потенціалу регіону / М. П. Бутко, Ю. В. Шабардіна // Агросвіт. — 2011. — № 1. — С. 10–17.

2. Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні [Текст] : Указ Президента України від 21.02.2007 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zako№1.rada.gov.ua/cgi–bi№/laws/mai№.cgi?№reg=136 %2F2007.

3. Коротун І. М. Рекреаційні ресурси / І. М. Коротун, Л. К. Коротун, С. І. Коротун // Природні ресурси України. — Рівне, 2000. — С. 140–142.

4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [уклад. Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний та ін.]. — К. : Академія, 2001. — Т. 1. — 864 с.

УДК 330.341

І. В. П'ятак

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РЕГІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ

Анотація. *У статті розглянуто особливості кластеризації в управлінні регіональним економічним розвитком.*
Ключові слова: *кластер, кластеризація, кластерний підхід, регіональний економічний розвиток.*

Summary. *The paper considers the clustering features in the management of regional economic development.*
Key words: *cluster, clustering, cluster approach, regional economic development.*

Постановка проблеми. Останнім часом у нашій країні підвищився інтерес до проблеми кластеризації в управлінні регіональним економічним розвитком. Одним із пріоритетних завдань державної економічної політики є підвищення конкурентоспроможності різних суб'єктів, зокрема розвитку кластерних утворень. Тому виникає потреба у виявленні конкурентних переваг досліджуваного регіону, необхідних для визначення пріоритетів його соціально-економічного розвитку в економічному просторі країни порівняно з іншими регіонами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теорії та методології кластерного підходу присвячена досить велика кількість робіт. Серед їх переліку варто відзначити праці зарубіжних вчених Є. Дахмана, Є. Лімера, М. Портера, С. Розенфельда, Д. Сольє, І. Толенадо, Е. Дж. Фезера, В. Фельдмана, М. Енрайта та інших, які сформували його класичні поняття.

За останнє десятиліття активно йшов розвиток основних ідей кластерного підходу із позицій використання його переваг в умовах української економічної та управлінської кон'юнктур. На сьогодні суттєва кількість досліджень вчених-регіоналістів тією чи іншою мірою охоплює аспекти кластерного підходу. Зокрема, вклад у розвиток його ідей здійснили праці О. Амоші, Є. Бєльтюкова, В. Бєлінської, В. Бєсєдіна, З. Варналія, В. Геєця, О. Дейнеки, М. Долішнього, В. Демченка, С. Дорогунцова, О. Лапко, І. Лукінова, І. Мартиняка, А. Павлюка, А. Темченка, А. Турила, В. Хомякова, М. Якубовського та багатьох інших [1].

Метою статті є аналіз кластерного підходу як інструменту цільового управління економічними складовими регіональної економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі перед Україною поставлено завдання: зайняти міцне місце серед сильних, економічно розвинених держав світу, здійснивши у можливо стислі терміни радикальні економічні, соціальні, інституційні перетворення суспільства. Особливе значення для успішного вирішення поставленого завдання в українських умовах має розвиток регіонів як територіальних утворень. Одним зі шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств є формування сприятливого факторного простору при різних організаційно-економічних ситуаціях, а також побудова кластерної системи на базі регіонального галузевого комплексу. У свою чергу, кластерна структуризація економіки робить істотний вплив на загальну економічну політику держави. Політика, що спирається на розвиток кластерів, веде до підвищення конкурентоспроможності держави. Досвід США та інших держав показав, що найбільш динамічний розвиток отримують ті регіони, де сформувалися інноваційні кластери — комплекси підприємств (промислових компаній, дослідницьких центрів, фінансових та наукових установ), органів державного управління, профспілок, громадських організацій на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком. Основне завдання кластерів полягає в забезпеченні виробничо-комерційної діяльності на основі ефективного стратегічного альянсу і ділового співробітництва. Закордонний досвід функціонування кластерів показує, що кластерна модель економічного розвитку регіонів є найбільш ефективною з точки зору посилення конкурентоспроможності, підвищення кооперації та інноваційної активності господарських суб'єктів на території регіону. Саме тому у теперішній час кластерний підхід є частиною економічної політики багатьох держав, що призводить до значного поширення кластерів у світовій економіці.

Розглянемо визначення кластера, наведеного класиком кластерного підходу М. Портером [2]: «кластер — це група географічно сусідніх взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері і характеризуються спільною діяльністю та взаємно доповнюють одна одну». Продовжуючи опис феномену кластера, слід відзначити застосування багатьма дослідниками системного підходу та його принципів. Зокрема, найчастіше наголошується на фундаментальній важливості окремої системної властивості кластера — синергетичному ефекті. Наведемо визначення О. А. Коренчука [3]: «кластер — це впорядкована сукупність стійко взаємопов'язаних організацій та окремих осіб, яка забезпечує в спільній діяльності досягнення позитивного си-

© І. В. П'ятак, 2013

нергетичного ефекту, що перевищує просту суму потенціалів його складових». Не менш важливою є думка науковців стосовно наслідків прояву синергетичного ефекту для окремих підприємств та галузей: поява нової товарно-ринкової комбінації, вклад материнської компанії у новий товар (ринок), товарно-ринкові дії, що зможуть здійснити компанії внаслідок об'єднання, збільшення доходу, зниження витрат, зменшення податкових відрахувань і зниження додаткових інвестицій, перетікання знань у кластері, приріст грошового потоку за рахунок об'єднання грошових потоків, що входять у кластер, спільне використання інфраструктурних об'єктів, зниження трансакційних витрат тощо. Узагальнюючи причини і наслідки прояву синергетичного ефекту кластера, варто погодитися із його універсальною економічною інтерпретацією: «синергетичний ефект в економіці характеризує можливість, в результаті об'єднання елементів, отримувати більший економічний ефект, ніж арифметична сума економічних ефектів від діяльності окремих елементів» [4].

Реалізація порівняльних переваг, перетворення їх на конкурентні переваги регіональної економіки здійснюється, перш за все, через структурно-територіальну політику. Основу для вирішення практичних проблем організаційного оформлення територіально-виробничої інтеграції складає теорія кластерів, яка розроблена зарубіжними економістами, серед яких відомий учений М. Портер.

Знаменитий ромб Майкла Портера (рис. 1) вказує на основні моменти, від яких залежить конкурентоспроможність країни або регіону.

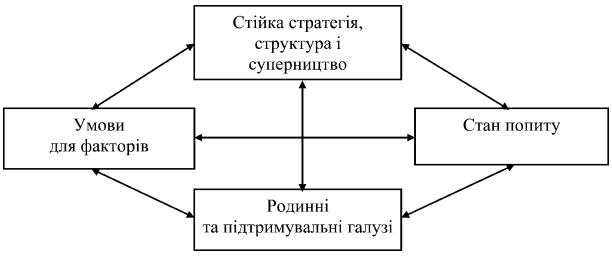

Рис. 1. «Національний ромб» конкурентних переваг Майкла Портера

Кластерна модель М. Портера використовується при розробці економічної політики і є інструментом підвищення конкурентоспроможності економіки регіону або країни в цілому, а також стимулювання інновацій та економічного зростання. Відповідно до цієї теорії виробнича структура конкретного регіону повинна розвиватися у напрямку, що дозволяє використовувати продукт однієї галузі для потреб кількох інших. Між усіма галузями, які існують в цій місцевості, створюються стійкі зв'язки, що дозволяють підтримувати їх і сприяють розвитку загальної економіки регіону [5].

Більш значне поширення в постсоціалістичних країнах отримали кластерні принципи організації виробничої взаємодії на регіональному рівні. Цей підхід надає великі можливості як для підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу, так і для підвищення ефективності економічної політики регіональної влади. У теперішній час підхід до регіонального розвитку, заснований на кластерах, все більш активно починає входити в практику і в Україні [6].

Концепцію об'єднання інтеграційних зусиль через кластери перейняло багато регіонів України, розглядаючи Хмельниччину як навчальний центр, в рамках якого проводився пошук найбільш придатних для своїх регіонів моделей об'єднання своїх природних та інтелектуальних ресурсів. І слід визнати, що найбільш наполегливі і динамічні регіони за минуле десятиліття зуміли досягти чималих успіхів у дослідженні шляхів і розвитку своєї кластерної моделі.

На найближчі десятиліття слід визнати південні регіони — Одеську, Херсонську області, АР Крим, місто Севастополь, а також Карпатський регіон — Івано-Франківську, Закарпатську та Львівську області. Практично у всіх зазначених регіонах спостерігався, як свідчить світовий досвід, лише перший етап кластеризації регіональної економіки, тобто об'єднання зусиль бізнесу, науки і влади здійснювалося у сферах максимально швидкого повернення вкладеного капіталу та отримання прибутків, тобто в галузі туризму, будівництва, а також в легкій промисловості.

Прикладом ефективного використання природних ресурсів, зокрема граніту, для розвитку будіндустрії і формування кластера будівництва та будівельних матеріалів можуть служити зусилля, зроблені в Житомирській області. У складі учасників цього кластера два банки, які інтенсивно співпрацюють з будівельними компаніями, а також навчальні заклади, що забезпечують підготовку і впроваджують програми стажувань для персоналу. Але це лише початок майбутньої масштабної модернізації промислової політики в Україні.

Криза в світовій економіці позначилася і на процесі розвитку українських регіональних кластерів. Пошуки взаємовигідного партнерства з іншими державами, які веде Україна з метою підвищення своєї конкурентоспроможності та стійкості в епоху глобальних потрясінь, заклали серйозну основу для руху в бік формування міждержавних кластерних об'єднань компаній України з сусідніми державами. Це нова для України форма кооперації, характерна для сучасної глобальної економіки.

Політика, спрямована на створення кластерів, починається з визначення вже існуючих у регіоні передумов їх утворення, головними з яких є такі:

— наявність основоположних для розвитку кластера власників і підприємств, потенційно зацікавлених у співпраці в рамках кластера;

— наявність кооперативних та інших зв'язків, відпрацьованих механізмів взаємодії, високого рівня взаємної довіри;

— високий інноваційно-технологічний рівень підприємств і організацій;

— висока конкурентоспроможність продукції підприємств і організацій, потенційних учасників кластера на світовому ринку, обумовлена високими обсягами експорту продукції і, можливо, імпортом високих технологій;

— бажання подальшого інноваційного розвитку;

— зацікавленість органів влади у кластерному варіанті розвитку економіки регіону та розширенні кооперації і співробітництва;

— наявність досвіду у органів влади в успішній взаємодії з бізнесом, у тому числі у тому секторі економіки, в якому передбачається формування кластера;

— наявність розробленої нормативно-правової бази регіону;

— проводження у регіоні постійної роботи з розвитку та вдосконалення наявної інфраструктури підтримки бізнесу;

— готовність керівників регіону до діалогу з бізнесом на умовах партнерства, наявність позитивного досвіду роботи з бізнесом і владою в умовах зростання співробітництва та конкуренції;

— наявність висококваліфікованої системи професійної освіти, що володіє досвідом підготовки кадрів для відповідних секторів економіки.

Для оцінки сильних і слабких сторін регіону на початковому етапі необхідно провести аналіз за чотирма напрямками:

1) визначити кількість і кваліфікацію працівників і кількість установ, що беруть участь у зазначеному секторі передбачуваного кластера;

2) виявити питому вагу локальних секторів у кластері, регіоні та країні;

3) визначити співвідношення витрат і доходів на всіх етапах технологічного процесу, від поставки сировини і матеріалів до реалізації продукції;

4) визначити темпи зростання кластера.

У цілому використання кластерного підходу в управлінні регіональною економікою сприяє її динамічному пропорційному розвитку.

Існує низка умов, які можуть як сприяти, так і перешкоджати розвитку кластерів в Україні. Фахівці відносять до позитивних умов такі, як існування технологічної та наукової інфраструктур і психологічна готовність до кооперації. До стримувальних чинників розвитку кластерів відносять низьку якість бізнес-клімату, низький рівень розвитку асоціативних структур (торговельних палат, промислових асоціацій), які не справляються з завданням вироблення і просування пріоритетів та інтересів регіонального бізнесу; короткостроковий горизонт планування — реальні вигоди від розвитку кластера з'являються тільки через 5–7 років.

Останній факт змушує звернути увагу на питання про масштаб управління регіональним розвитком. Коли він обмежений чотирма роками (передвиборний цикл), то говорити про довгострокову стратегію неможливо.

Для успішної реалізації регіональні стратегії та стратегії розвитку окремих кластерів мають бути взаємоузгодженими. При розробці регіональної стратегії треба врахувати, які ключові точки зростання існують в регіоні і що можуть зробити різні групи інтересів для розвитку цих ключових точок зростання. У той же час при виявленні перспективних кластерів і плануванні їх розвитку обов'язково мають бути враховані рамки регіональних стратегій. У сучасних умовах мова йде не стільки про те, що необхідність розвитку певного кластера має бути прописана в регіональній стратегії, а про те, що повинен існувати консенсус між діловими і адміністративними елітами регіону щодо необхідності розвитку кластера.

Регіональний економічний розвиток на основі стимулювання кластерів припускає ініціативу і спільні зусилля бізнесу та адміністрацій. Ролі, які повинні грати адміністрації та бізнес при розвитку галузевих кластерів, різні, але взаємодоповнювальні. Роль адміністрації може полягати в підтримці та ініціюванні процесів активації кластерів. Регіональні адміністрації практично завжди дуже сильно залучені в діяльність бізнесу [7].

Існує високоефективний спосіб стимулювання кластерів, який є у адміністрацій, — цільові програми. Вони можуть зробити істотний вплив на розвиток кластера. Адміністрація може проводити активну роботу в побудові взаємодії між різними суб'єктами розвитку кластера, а також займатися врегулюванням різних питань кластера між іншими рівнями влади.

До основних напрямів цього механізму можна віднести:

— в економічній сфері — розвиток малого і середнього бізнесу, кооперація та інтеграція, диверсифікація сільської економіки з метою забезпечення зайнятості та наповнюваності бюджету території;

— у соціальній сфері — стимулювання демографічного зростання, підвищення доходів та забезпечення сільського населення базовими соціальними послугами;

— в інституційній сфері — взаємодія всіх органів влади, моніторинг муніципальних утворень, підвищення інвестиційної привабливості території;

— в екологічній сфері — забезпечення екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища, стимулювання природоохоронної діяльності та ін.

Вищевикладене в певній частині може бути реалізовано в рамках розвитку вітчизняних галу-

зей. Наслідком реалізації цих підходів до управління регіональною економікою є виникнення розбалансованості структури регіонального господарства, яка проявляється у: зниженні показників діяльності пріоритетних сфер економіки; посиленні внутрішньорегіональної диференціації розвитку; недовикористанні наявного економічного потенціалу регіону; зниженні рівня життя населення регіону.

Головне, що кластери дають можливість для бізнесу і для регіону розвиватися не за інерцією. Стимулювання розвитку кластерів під силу будь-якому регіону. Однак кластери, як і будь-яка інша приваблива методика, можуть принести результати лише тоді, коли вони вписані в ширший контекст стратегій регіонального розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. На зміну плановій економіці прийшла ринкова, а на зміну індустріальній моделі розвитку — постіндустріальна та інноваційна моделі. Це означає, що для того, щоб регіону і бізнесу вижити і розвиватися в нових умовах, на зміну застарілим підходам мають прийти нові технології управління регіональним розвитком, адаптовані під використання в суспільстві, заснованому на знаннях і останніх досягненнях економіки і гуманітарних наук.

Нові підходи припускають непрямий вплив на промисловий розвиток через створення умов для розвитку бізнесу. Кластерний підхід є одним з них.

Кластер — це мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення додаткової вартості. Цей підхід ґрунтується з урахуванням позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, тобто на близькості споживача і виробника, мережевих ефектах і дифузії знань і умінь за рахунок міграції персоналу і виокремлення бізнесу.

Відсутні кордони між секторами і видами діяльності, вони розглядаються у взаємозв'язку.

Процес глобалізації світової економіки постійно висуває нові вимоги до підвищення конкурентоспроможності територій. Одним із найважливіших критеріїв конкурентоспроможності є збільшення продуктивності праці, що зумовлює необхідність реалізації ефективних рішень, які забезпечують її підвищення на основі впровадження інноваційних стратегій на всіх рівнях управління. Узагальнюючи світовий досвід, можна відзначити, що розробка і реалізація цих ефективних рішень можлива шляхом формування регіональних кластерів.

Література

1. Королюк Ю. Г. Кластерний підхід як складова регіонального управління [Електронний ресурс] / Ю. Г. Королюк // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». — 2009. — № 2–05/3. — Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=110.

2. Портер М. Конкуренция : [пер. с англ.] / М. Портер. — М. : ИД «Вильямс», 2000. — 496 с.

3. Коренчук А. А. Обеспечение конкурентоспособности региона на основе кластерного похода : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. екон. наук / А. А. Коренчук // Академия экономики и предпринимательства Тамбовского государственного университета им. Г. Р. Державина. — Тамбов, 2008. — С. 7.

4. Хасанов Р. Х. Синергетический эффект кластера / Р. Х. Хасанов // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 3. — С. 284–289.

5. Блудова С. Н. Преимущества кластерного подхода в управлении экономикой / С. Н. Блудова // Вестник СевКавГТУ, серия «Экономика». — 2006. — № 3. — С. 142–148.

6. Кластери в умовах глобальної конкуренції [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/Varnalij/15.pdf.

7. Пурденко Ю. О. Кластерный механізм як засіб підвищення інвестиційної активності реального сектору економіки / Ю. О. Пурденко // Регіональна економіка: теорія і практика. — 2007. — № 5 (44). — С. 30–35.

УДК 332.122

Н. В. Рунчева

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИЗАЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті розглянуто особливості та передумови розвитку корпоратизації у сільському господарстві регіонів України.*

Ключові слова: *корпоратизація, особисті селянські господарства, сільське господарство, соціоекономічна модернізація.*

Summary. *The article discusses the features and conditions of incorporation in agriculture regions of Ukraine.*

Key words: *corporatization, private households, agriculture, socio-economic modernization.*

Постановка проблеми. Після 2000 р. механізми регулювання розвитку аграрного сектору були спрямовані головним чином на створення сприятливих умов для нарощування великотоварного виробництва з метою подолання спаду в секторі сільськогосподарських підприємств, викликаного економічною кризою і корінними змінами в системі господарювання в 90-ті роки XX ст. Це дало позитивні результати у виді зростання обсягів виробництва, покращення продовольчого забезпечення країни, завоювання ряду ключових позицій на світовому агропродовольчому ринку. Провідні аграрні виробники оволоділи ринковими методами господарювання і, вміло використовуючи світову ринкову кон'юнктуру і преференції, передбачені вітчизняним законодавством для сільського господарства, отримують від своєї бізнесової діяльності вагомі доходи. Разом з тим у цей період в аграрному секторі відбулися серйозні деформації і намітилися негативні тенденції. Техніко-технологічне переоснащення окремих виробничих структур, досягнуті на цій основі підвищення продуктивності праці та вивільнення працівників у корпоративному секторі агропродовольчої сфери супроводжуються посиленням диспаритету у доходах різних верств сільського населення, монокультурізацією сільськогосподарського виробництва, зростанням техногенного навантаження на екосистеми і витісненням селян у низькодоходний неформальний сектор сільської економіки, що в цілому веде до деградації людського капіталу села разом із падінням зайнятості сільських жителів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі питанням корпоративного управління займаються такі вітчизняні вчені, як: Г. Газін, В. Євтушевський, В. Кондратьєв, О. Редькін, В. Шапиро, К. Шапошников, Б. Щербаков та інші. Значний внесок у дослідження проблем корпоративного управління внесли зарубіжні вчені: М. Портер, Ю. Вінслав, В. Співак, Р. Фалмер, Г. Клейпер.

Мета статті полягає у розкритті передумов розвитку корпоратизації у сільському господарстві регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, її експорту та експортних надходжень супроводжується спотворенням галузевої та продуктової структур виробництва. Виникли диспропорції між рослинництвом і тваринництвом (у тому числі в рослинництві — між вирощуванням експортоорієнтованих культур та продукції, необхідної для задоволення повсякденних потреб населення країни, а в тваринництві — між виробництвом молока, яловичини і свинини і продукцією промислового птахівництва). Наслідками цього є низький загальний рівень споживання вітчизняних продуктів харчування, незбалансованість раціону і вживання в їжу імпортованих продовольчих товарів сумнівної якості. Ринковий обіг сільськогосподарських земель з використанням механізмів оренди забезпечує консолідацію великих масивів землі для організації інтенсивного сільськогосподарського виробництва і підвищення його ефективності. Тим часом надмірна концентрація землекористування (у тому числі транснаціональними корпораціями, які проявляють агресивність на вітчизняному ринку оренди землі) створює загрози здійснення державного контролю над певними територіями і тягне за собою посилення їх обезлюднення. Це, у свою чергу, провокує зростання соціальної напруженості в суспільстві через обезземелення селян. Монополізація прав оренди землі великими землекористувачами утримує орендну плату на низькому рівні, обмежує можливості орендодавців і звужує доступ невеликих сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств (ОСГ) до ринку землі та її оренди. Діючі механізми державної підтримки сільського господарства та система земельних відносин зберігають загрозу подальшої деформації існуючої організаційної структури аграрної галузі в напрямку холдингізації, невиправданого витіснення з неї середніх і малих господарств. Це може призвести до остаточної маргіналізації сімейного типу господарювання, що становить основу організаційної моделі сільського господарства в розвинених країнах світу.

© Н. В. Рунчева, 2013

Зазначене свідчить, що за останнє десятиліття остаточно закріпився суперечливий характер розвитку аграрного сектору. З одного боку, відбувається зростання сільськогосподарського виробництва, експорту і доходів окремих суб'єктів господарювання, а з іншого — триває деградація села як просторової, природноресурсної і соціальної бази сільськогосподарського виробництва. Отже, за цей період не були в повному обсязі виконані головні цільові установки Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» — зокрема, що стосуються збереження селянства, комплексного розвитку сільських територій, вирішення соціальних проблем на селі.

Подолання суперечностей у розвитку аграрного сектору вимагає перегляду сталого переходу до сільського господарства як до галузі, яка має виключно виробничо-комерційне призначення. Світова спільнота все більше керується концепцією багатофункціональності сільського господарства, згідно з якою в процесі сільськогосподарської діяльності не тільки виробляються продовольство і промислова сировина, а й створюються суспільно значимі блага. Найголовніші з них — продовольче самозабезпечення країни, надання можливостей і засобів для існування сільського населення, відтворення селянства, підтримання екологічної рівноваги і збереження агроландшафтів. Визнання багатофункціональності сільського господарства та його ключової макроекономічної характеристики є головною передумовою соціоекономічної модернізації вітчизняного аграрного сектору.

У цьому зв'язку аграрна політика України має бути адаптована до глобальних тенденцій аграрного розвитку, в якому виокремлюються два стратегічні напрямки:

— розвиток аграрного виробництва з урахуванням регіональної специфіки і необхідності підвищення його конкурентоспроможності;

— сільський розвиток на основі громад.

Ці напрямки взаємно обумовлюють і доповнюють один одного, а тому повинні розвиватися одночасно та у взаємозв'язку.

Завдання підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва полягає у створенні умов для зростання загального рівня продуктивності аграрного сектору на принципах стійкості, при гармонійному поєднанні різних галузей сільського господарства і типів господарств (великих, середніх і малих), коли кожен з них займає відповідну йому ринкову нішу. Це поєднання має відкрити можливості раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу, а також створення умов рівного доступу виробників до техніко-технологічних та організаційних інновацій, до фінансового забезпечення, кредитування й страхування, ринкової інфраструктури, вигодам від експорту продукції.

Сільський розвиток передбачає підвищення ділової та громадянської активності членів сільських громад, створення ними громадських, обслуговувальних і виробничих об'єднань з метою диверсифікації та зростання сільської економіки (у тому числі сільського господарства), розширення сфери послуг, збереження локальних екосистем, підвищення якості життя на селі, подолання бідності, оновлення людського капіталу.

Метою соціоекономічної модернізації вітчизняної аграрної політики є забезпечення доступу всіх верств сільського населення до економічних вигод від зростання в аграрному секторі та диверсифікації сільської економіки в процесі нарощування аграрного виробництва та його експортного потенціалу шляхом сприяння сільським громадам у реалізації їхніх прагнень до імплементації в загальну економіку країни на основі нових інституційних механізмів.

Основою соціоекономічної модернізації вітчизняної аграрної політики виступають повноцінне залучення сільського населення до подолання диспропорцій у сільськогосподарському виробництві, а також формування на цій базі збалансованої продуктової та організаційної структур аграрного сектору. Це передбачає:

— введення правових, економічних та організаційних механізмів регулювання діяльності агропромислових корпоративних структур, за яких би економічний ефект від масштабу виробництва та рентні надприбутки не вилучалися із села, а спрямовувалися на місцевий розвиток, тоді як порушення агроекологічних вимог до господарювання загрожували б суб'єктам господарювання банкрутством;

— переорієнтацію системи державної підтримки аграрного сектору на стимулювання створення та розвитку доступних широкому колу виробників сільськогосподарської продукції місцевих продовольчих ринків, місцевих ринків виробничих і кредитних ресурсів, інформаційних мереж тощо;

— доповнення державної аграрної політики заходами і механізмами сприяння розвитку сімейних господарств, які є вагомими виробниками суспільних благ (це має включати: поліпшення інституційного середовища розвитку малих форм господарювання в сільському господарстві; залучення сімейних господарств до програм державної підтримки аграрного сектору та сільського розвитку; стимулювання ОСГ до придбання статусу суб'єктів підприємницької діяльності);

— введення держзамовлення на підготовку для сільського господарства кадрів широкого профілю, здатних здійснювати сільськогосподарське виробництво на принципах сімейного господарювання та високого професіоналізму (це буде включати надання гранту для погашення витрат на навчання і для створення сімейного господарства після його закінчення, а також формування

інституційної системи моніторингу, консультаційної підтримки та контролю цільового використання коштів гранту);

— прийняття Національного кодексу сталого агрогосподарювання, виконання вимог якого має стати обов'язковою умовою надання сільськогосподарським товаровиробникам якісної державної фінансової допомоги в рамках діючих цільових програм;

— здійснення заходів з консервації та лісонасадження деградованих малопродуктивних сільськогосподарських угідь [1].

Останнім часом в економіці регіонів України відбулися суттєві зміни в структурі та обсягах капіталу, що зумовило необхідність вироблення міжнародних загальноприйнятих стандартів, які допомогли б визначити інвестиційну привабливість регіонів, побудувати систему їх ефективного управління та контролю. Усе це сприяло розвитку та становленню корпоративного управління як самостійного економіко-правового інституту, системи, через яку спрямовуються та контролюються акціонерні товариства. Протягом останніх років науковці та практики виробили чимало форм та підходів до окремих питань функціонування корпоративного сектору, однак на сьогодні єдиної моделі ефективного корпоративного управління не існує. Це зумовлено насамперед сутністю відносин, що входять до системи корпоративного управління і об'єктивно існують в обраній державою правовій системі. Водночас нині вироблено загальновизнані стандарти, що використовуються в різних економічних, політичних та правових умовах.

Україна теж взяла курс на запровадження національних Принципів корпоративного управління, метою яких є викладення на підставі загальноприйнятих міжнародних стандартів корпоративного управління та з урахуванням українських особливостей і досвіду принципів та рекомендацій, необхідних для розвитку ефективної практики корпоративного управління в Україні. Вже з 2003 р. українське законодавство визначає важливі принципи і рекомендації щодо якісного і прозорого управління товариством, дотримання яких має допомогти товариствам у підвищенні їх інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

Водночас законодавство України і досі регулює лише обмежене коло правовідносин у сфері корпоративних взаємин. Згідно з результатами досліджень, проведених інституційними інвесторами та міжнародними організаціями станом на жовтень 2003 р., Україна належить до держав із найнижчими показниками відповідності законодавства міжнародним стандартам корпоративного управління. За останні роки в цій статистиці також нічого не змінилося. У свою чергу, в період становлення корпоративних відносин, який досі переживає Україна, саме встановлені законодавчо вимоги здебільшого впливають на стан корпоративного управління, оскільки їх дотримання забезпечується державою.

Проблема корпоративного управління стала актуальною для всього світу, зокрема України, саме в останнє десятиріччя. Свого часу один із засновників інституційного напряму в економічній науці Рональд Коуз задався питанням: чому взагалі існує корпорація (господарське товариство)? В сучасних умовах це питання трансформувалося у проблему панування так званої організаційної структури капіталістичного типу, адже саме капіталістична корпорація показала себе як більш ефективний інститут порівняно з державними підприємствами або, скажімо, кооперативами [2].

У руслі такої постановки проблеми слід зрозуміти, що корпорація — це структура, яка хоч і існує в умовах ринкового середовища, однак усередині себе витісняє будь-які ринкові відносини. Взаємодії всередині фірми не припускають відносини обміну, натомість роль «ринку», що регламентує відношення акціонерів і керівників, виконує підприємець-координатор або — в розвинутих корпораціях — спеціалізований департамент. І ось саме корпоративне управління покликане задавати формат всієї цієї внутрішньофірмової взаємодії [3].

Корпоративний сектор є основою сучасної економіки. На нього припадає від 1/3 до 1/2 світової промислової продукції, 1/2 міжнародної торгівлі. Великі корпорації забезпечують технологічний прогрес, економічне зростання та соціальну захищеність громадян у розвинутих країнах; особливо вагомі їхні позиції в наукомістких, інфраструктурних та природоексплуатуючих галузях економіки. Діяльність найбільших корпорацій скорочує втрати, пов'язані з конкуренцією, веде до пом'якшення криз. Насиченість економіки великими корпораціями і картелями збільшує передбачуваність динаміки цін. Так, на теперішній час ціни ростуть найменшими темпами саме в тих країнах ринкової економіки, де монополії займають відносно більш міцні позиції (Німеччина, Великобританія, Японія, США).

Конкурентна перевага найбільших корпорацій у сільському господарстві перед дрібними і середніми ринковими суб'єктами господарювання насамперед випливає з тих обставин, що вони володіють незрівнянними можливостями у сфері розробки і налагодження в значних масштабах і в стислі терміни виробництва нових видів продукції. Певні переваги в конкурентній боротьбі найбільші корпорації отримують також у зв'язку з деякими моментами, а саме:

1) існують преференції в отриманні кредитів, а в критичних обставинах і в урядовій підтримці;

2) виробнича програма визначається в розрахунку на просторово більш широкий ринок збуту;

3) є великі можливості диверсифікації виробництва;

4) наявна економія на витратах виробництва і збуту;

5) внаслідок маневрування внутрішньокорпоративних структур всіма видами ресурсів реалізація екологічних програм і програм ресурсозбереження полегшується, а ризики недосягнення поставлених цілей мінімізуються;

6) наявність внутрішніх фінансово-інвестиційних інститутів забезпечує економічну ефективність природоохоронних та ресурсозберігаючих програм;

7) корпоративні структури можуть здійснювати безперервну підготовку і перепідготовку кадрів усіх рівнів;

8) корпорації мають потенціал цивілізованого лобіювання своих інтересів на місцевому та регіональному рівнях.

Уявляється, що негативні прояви монополізації української економіки сільського господарства — це прямий наслідок нерозвиненості його корпоративної основи. Чим більше виробників на ринку і чим вони дрібніші, тим менш чутливий ринок до регулювання традиційними засобами бюджетної та фінансової політики. Тому процеси концентрації сільськогосподарського виробництва (як і торгівлі, банківської справи тощо) піднімають ефективність бюджетно-фінансового регулювання, ринкового господарства, що сприяє подальшій оптимізації всього процесу економічного розвитку. Концентрація сільгоспвиробництва у великих корпораціях полегшує і державне регулювання ринкової економіки. Чим вище питома вага корпорацій в економічному житті, тим все больш значна частина виробництва виводиться за межі власного ринкового та державного регулювання і управляється на корпоративному рівні.

Однак за всією значущості корпорацій необхідно виходити з дуального характеру основи сучасної економічної системи будь-якої країни з розвиненими ринковими відносинами. З одного боку, існує великий бізнес, що надає конкурентоспроможність економіці, з іншого — малий і середній бізнес, що зумовлюють гнучкість і мобільність економічної системи. Проблеми малого та середнього бізнесу не втратили своєї актуальності в економічній системі України.

Тенденції формування та функціонування корпорацій у сільському господарстві регіонів України відображають закономірності розвитку світового виробництва, що носить універсальний характер. До таких закономірностей відносяться концентрація капіталу (злиття і поглинання, створення стратегічних альянсів); інтеграція промислового і фінансового капіталів; диверсифікація форм та напрями діяльності; глобалізація діяльності; інтернаціоналізація руху капіталу.

Висновки. Отже, чинниками розвитку корпоративних відносин в країні є: специфіка стану економічного розвитку національної економіки, правові традиції, рівень розвитку правових доктрин і національного законодавчого регулювання у сфері корпоративного управління, необхідність централізації та концентрації капіталу та інших факторів виробництва на певному етапі розвитку економіки і суспільства для задоволення постійно зростаючого кола потреб суспільства; вимоги функціонування у рамках процесу міжнародно-правової уніфікації; оптимізація ресурсних потоків у рамках нових ринкових структур, якими є корпорації [4].

Література

1. Геєць В. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) [Текст] / В. Геєць [и др.] // Економіка України. — 2011. — № 12. — С. 4–14.

2. 50 лекций по микроэкономике : в 2-х т. [Електронний ресурс] / Відкритий сайт «Economicus.ru». — 2004. — Т. 1. — 624 с. — Режим доступу : http://ivanov-sei.narod.ru/page6.htm.

3. Козлов С. Корпоративні відносини: тенденції та особливості регулювання [Електронний ресурс] / С. Козлов. — Режим доступу : http://www.yur-gazeta.com/oarticle/1974.

4. Дєгтяр А. О. Світові тенденції державного регулювання корпоративних відносин [Електронний ресурс] / А. О. Дєгтяр. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdduu/du/2011_194/d.htm.

УДК 336.02:351:338.43

І. В. Комарова

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. *Описано механізм державного регулювання виробництва сільгосппродукції засобами бюджетної підтримки сільгоспвиробників. Наведено роль аграрного сектору в економіці та бюджетах України, динаміку прямої та непрямої бюджетної підтримки сільгоспвиробників, частки бюджетної підтримки сільгоспвиробників у чистому доході від реалізації сільгосппродукції.*

Ключові слова: *державне регулювання, аграрний сектор, бюджетна підтримка, сільгосппідприємство, сільгосппродукція.*

Summary. *An author described the mechanism of government control of production of agricultural goods facilities of budgetary support of agricultural producers. A role over is brought agrarian to the sector in an economy and budgets of Ukraine, dynamics of line and indirect budgetary support of agricultural producers, part of budgetary support of agricultural producers in a net profit from realization of agricultural produce.*

Key words: *government control, agrarian sector, budgetary support, is agricultural enterprises, agricultural produce.*

Постановка проблеми. Дослідження проблем державного регулювання розвитку аграрного сектору набуває важливого значення з огляду на незаперечну значущість сільського господарства для економіки України. Окреслення існуючих проблем у фінансуванні виробників сільгосппродукції має стати підґрунтям для розробки основних завдань щодо пошуку оптимальних напрямів бюджетної підтримки сільсопвиробників з метою стабілізації їх фінансового стану та покращання рівня продовольчої безпеки в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державного фінансування сільгоспвиробників присвятили свої праці П. Гайдуцький, М. Гладій, М. Дем'яненко, С. Дем'яненко, С. Зоря, І. Кобута, М. Кропивко, П. Стецюк, В. Онегіна, Т. Осташко, П. Саблук. Зростаюча значущість агровиробництва в Україні спричиняє необхідність проведення подальших досліджень з метою пошуку можливостей оптимізації підтримки сільськогосподарських підприємств за рахунок бюджетних коштів.

Метою дослідження є виявлення тенденцій у державному регулюванні виробництва продукції сільського господарства засобами підтримки сільськогосподарських підприємств за рахунок бюджетних коштів.

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор є однією з найголовніших галузей економіки України. Це підтверджується значною часткою у ВВП країни, кількістю зайнятих у галузі, експортним потенціалом (рис. 1).

Сільське господарство з об'єктивних причин залишається однією з найбільш ризикових галузей. Саме тому у вирішенні проблеми зниження ступеня ризиків у сільському господарстві активну участь має брати держава. Це підтверджується як світовим досвідом державного регулювання

Рис. 1. Роль аграрного сектору в економці України (джерело: авторські розрахунки за [1–4])

агровиробництва, так і системними структурно-галузевими зрушеннями в економіці України.

Останніми роками спостерігається негативна тенденція до зниження питомої ваги видатків на сільське господарство у видатках бюджетів України (рис. 2).

Рис. 2. Динаміка значення аграрного сектору у бюджетах України (джерело: авторські розрахунки за [5–6])

Значно зріс вклад аграрного сектору у податкові надходження бюджетів країни. Якщо протягом 2006–2008 рр. надходження від підприємств АПК формували 5,6–6,1 % податкових надходжень, то позитивні фінансові результати їх діяльності у 2010 рр. дозволили галузі стати справжнім донором бюджетів: за рахунок податків від

© І. В. Комарова, 2013

підприємств АПК сформовано 14,6 % зведеного бюджетів. У 2011 та 2012 роках питома вага надходжень від підприємств АПК дещо знизилась, проте залишилась на високому рівні. Натомість частка видатків на сільське господарство скоротилась з 3,6 % зведеного бюджету у 2006 р. до 1,52 % у 2012 р.

За українським законодавством, питома вага видатків на фінансування розвитку сільського господарства має становити не менше 5 % видатків Державного бюджету, що не відповідає реаліям (див. рис. 2). Частка всіх видатків, що впливають на розвиток сільського господарства, останніми роками становила від 3,5 % до 5,8 %. Якщо брати до уваги лише видатки, що здійснює Міністерство аграрної політики, то їх питома вага не досягає 5 % видатків бюджету, а якщо врахувати, що видатки на розвиток сільського господарства здійснюють також інші розпорядники, то питома вага зазначених видатків у докризовий період становила більше 5 % загальної суми видатків бюджету. Найбільш складна ситуація для аграріїв склалась у 2012 р., коли на їх потреби було виділено лише 1,52 % бюджетних коштів, або 5,0 % від валової продукції галузі.

Останніми роками в Україні не існує тенденції до постійного зростання в динаміці видатків, що впливають на сільське господарство. Спостерігається негативна тенденція до зменшення питомої ваги зазначених видатків у видатках бюджету — від 7,7 % у 2003 році до близько 3,5 % у 2010–2012 роки.

Проведені розрахунки дозволяють стверджувати, що частка видатків Державного бюджету України на фінансування сільського господарства починаючи з 2008 р. є меншою, ніж передбачені законодавством 5 % видатків бюджету. Крім того, не всі із цих видатків впливають на розвиток сільського господарства, тому що більшість з них тільки підтримують його сучасний стан.

За інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства [6], 2012 рік став роком, у якому фокус державної підтримки було переміщено на середніх та дрібних товаровиробників. Державні програми бюджетної підтримки допомогли досягти відчутного нарощення показників тваринництва. Для підтримки сільських домогосподарств у травні 2012 року Уряд запровадив дотацію селянам за збереження та утримання молодняку ВРХ. Її отримали 287 тисяч селян. На їхні рахунки надійшло майже 250 мільйонів гривень. Завдяки державній програмі часткового відшкодування витрат на закупівлю установок індивідуального доїння власники селянських господарств придбали майже 4 тисячі таких установок.

Ситуація з бюджетною підтримкою сільськогосподарських підприємств останніми роками зазнала значних змін як стосовно обсягів, так і у структурі отримуваних виробниками коштів (рис. 3).

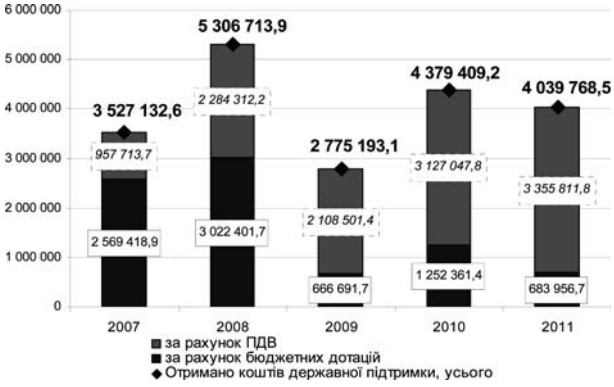

Рис. 3. Динаміка прямої та непрямої бюджетної підтримки виробництва продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами (джерело: авторські розрахунки за [7–11])

У підтримці виробництва продукції сільського господарства сільськогосподарським підприємствами останніми роками спостерігається тенденція переважання непрямої підтримки за рахунок коштів ПДВ над обсягами бюджетних дотацій сільгоспвиробникам. Якщо у 2007 році підтримка за рахунок коштів ПДВ становила лише 27,2 % від загальних обсягів підтримки сільгосппідприємств, то у 2011 році — 83,1 %.

До 2008 року підтримка за рахунок коштів ПДВ стосувалась виключно продукції тваринництва:

— податок за нульовою ставкою обчислювався щодо операцій з поставки переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності і господарювання;

— ПДВ, що мав бути сплачений до бюджету при поставці переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності і господарювання, залишався у розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників і використовувався ними на придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення;

— сума податку на додану вартість, що підлягала сплаті до бюджету сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко, худобу, птицю, вовну, а також за молочну продукцію та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах, повністю залишалась у розпорядженні цих сільськогосподарських підприємств і спрямовувалась на підтримку власного виробництва тваринницької продукції та продукції птахівництва;

— сума податку на додану вартість, що повинна була сплачуватися до бюджету переробними підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко та молочну продукцію, м'ясо та м'ясопродукти, у повному обсязі спрямовувалась виключно для виплати дотацій сільськогосподар-

ським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко і м'ясо в живій вазі.

Зростання значення підтримки за рахунок коштів ПДВ почалося у 2008 році із запровадженням спеціального режиму справляння ПДВ для сільгоспвиробників. На момент запровадження спеціальний режим ПДВ регулювався статтею 8–1 Закону «Про податок на додану вартість», після запровадження Податкового кодексу України — статтею 209 ПКУ. Згідно зі спеціальним режимом оподаткування сума податку на додану вартість, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку — для інших виробничих цілей. Зазначені суми податку на додану вартість акумулюються сільськогосподарськими підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків та/або в органах, які здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України.

На сьогодні, крім спеціального режиму ПДВ, сільгосппідприємства можуть отримувати також інші кошти через механізм справляння ПДВ. Зокрема, сума податку на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності, які відповідають критеріям сільгоспвиробника, але не обрали спеціального режиму оподаткування діяльності і на загальних підставах вважаються платником податку на додану вартість, за реалізовані ними молоко, худобу, птицю, вовну власного виробництва, а також за молочні продукти, молочну сировину та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах, повністю залишається у розпорядженні цих сільськогосподарських підприємств і спрямовується на підтримку власного виробництва тваринницької продукції.

До 1 січня 2015 року діє також механізм підтримки продукції тваринництва за рахунок коштів ПДВ у разі постачання виробником переробному підприємству молока або м'яса в живій вазі. У цьому випадку переробне підприємство позитивну різницю між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду, визначену у податковій декларації з податку на додану вартість щодо діяльності з постачання продукції, сплачує до спеціального фонду Державного бюджету України та на спеціальний рахунок, відкритий ним в органі, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, у таких розмірах (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл позитивної різниці між сумою податкових зобов'язань та сумою податкового кредиту щодо діяльності з постачання продукції

Рік	Спеціальний рахунок, відкритий в органі, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів	Спеціальний фонд державного бюджету
2012	70	30
2013	60	40
2014	50	50

Джерело: побудовано автором за [12].

Переробне підприємство суму податку на додану вартість, перераховану на спеціальний рахунок, використовує виключно для виплати сільськогосподарським товаровиробникам компенсації за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі.

Бюджетні кошти, що надійшли від переробних підприємств до спеціального фонду державного бюджету, спрямовуються на державну підтримку галузі тваринництва шляхом здійснення виплати [13]:

1) спеціальної бюджетної дотації фізичним особам за утримання та збереження молодняку великої рогатої худоби;

2) часткового відшкодування:

— вартості закуплених племінних телиць, нетелей та корів молочного, м'ясного і комбінованого напряму продуктивності;

— відсоткової ставки за кредитами, залученими на будівництво і реконструкцію тваринницьких та птахівничих ферм і комплексів, придбання технологічного обладнання та механізмів, закупівлю тварин і птиці;

— вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів та підприємств з виробництва комбікормів, а також придбаного обладнання та механізмів вітчизняного виробництва для тваринництва і птахівництва;

— витрат на закупівлю установки індивідуального доїння;

3) бюджетної дотації фізичним особам, фізичним особам-членам виробничих або обслуговувальних сільськогосподарських кооперативів, а також фермерським господарствам за вирощені та продані на забій і переробку суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) потужності для забою тварин, молодняк великої рогатої худоби та свині (крім свиноматок і кнурів).

Тобто за рахунок коштів ПДВ, що надходять від переробних підприємств, виплачуються дотації не лише сільськогосподарським підприємствам, а й фізичним особам.

Загалом механізм непрямої бюджетної підтримки виробництва продукції сільського господарства є складним, однак його застосування в Україні дозволяє спрямувати на підтримку сільгосппідприємств значні обсяги бюджетних ко-

штів — близько 4 % чистого доходу від реалізації сільгосппродукції.

Основною програмою прямої бюджетної підтримки сільгосппідприємств у зазначений період була «Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва». Бюджетні кошти спрямовувались для надання сільськогосподарським підприємствам, фермерським господарствам, навчально- і науково-дослідним господарствам аграрних вищих навчальних закладів і фізичним особам бюджетної та спеціальної бюджетної дотації за:

— вирощені та продані на забій і переробку суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) переробні потужності, або забиті та перероблені у власних (орендованих) переробних цехах молодняк великої рогатої худоби, свині та птицю свійську;

— екологічно чисте молоко власного виробництва, продане молокопереробним підприємствам для виготовлення продуктів дитячого харчування на молочній основі;

— приріст поголів'я корів молочного, м'ясного та комбінованого напряму продуктивності, закуплені племінні нетелі або племінні корови молочного, м'ясного та комбінованого напряму продуктивності;

— поголів'я корів м'ясного напряму продуктивності;

— племінні бджолині сім'ї;

— поголів'я вівцематок і ярок старше одного року;

— поголів'я телиць, закуплених у фізичних осіб (населення) для вирощування;

— реалізацію вовни у фізичній вазі переробним підприємствам;

— ґатункове молоко.

Крім того, пряма бюджетна підтримка у зазначений період надавалась сільгосппідприємствам за такими напрямами: селекція у тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу; бюджетні виплати на гектар зернових, ріпаку, льону; розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства; створення і забезпечення резервного запасу сортового та гібридного насіння; селекція в рослинництві; часткове відшкодування вартості будівництва нових тепличних комплексів; виробництво продукції рослинництва на зрошуваних землях та ін.

Обсяги прямих бюджетних дотацій сільгосппідприємствам становили в середньому близько 4 % чистого доходу від реалізації виробленої ними сільгосппродукції.

Загалом бюджетна підтримка сільгосппідприємств за рахунок прямих та непрямих видів у середньому за останні роки становила 7,58 % чистого доходу від реалізації сільгосппродукції. Проте можна відмітити значне зменшення значимості обсягів підтримки, а також суттєві структурні зрушення на користь непрямих видів підтримки (рис. 4).

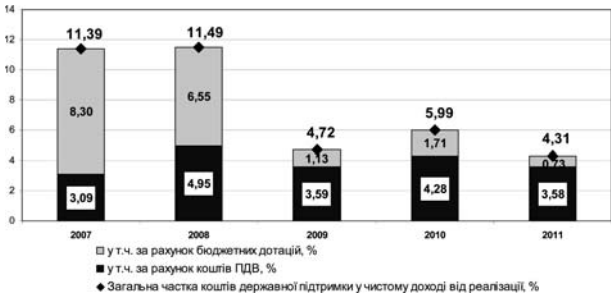

Рис. 4. Динаміка частки бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств у чистому доході від реалізації продукції (джерело: див. рис. 3)

Темпи росту виробництва сільськогосподарської продукції сільгосппідприємствами останніми роками значно випереджають темпи росту обсягів бюджетної підтримки. Це призвело до значного зниження частки бюджетної підтримки відносно виручки від реалізації сільгосппродукції. Крім того, у період 2009–2011 років бюджетна підтримка надавалась переважно за рахунок коштів ПДВ, а значимість прямих бюджетних дотацій знизилась у 10 разів.

Висновки. Останніми роками найбільш значними проблемами у бюджетному фінансуванні сільськогосподарських підприємств в Україні вважаємо зменшення обсягів фінансування відносно обсягів виробленої продукції; суттєве зменшення фінансування заходів прямої підтримки; недостатні обсяги фінансування затверджених програм; невиконання планових показників; постійні зміни назв та структури бюджетних програм, припинення дії окремих програм; неефективність використання бюджетних коштів.

Вважаємо, що основними цілями державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки засобами бюджетної підтримки виробництва сільгосппродукції сільськогосподарськими підприємствами мають стати: підвищення конкурентоспроможності сільгосппвиробників; підтримка товарного виробництва; гарантування забезпечення науково обґрунтованої рентабельності виробництва продукції сільського господарства. Для ефективного державного регулювання розвитку аграрного сектору мають бути розроблені дієві механізми виконання бюджетних програм, які б забезпечили найефективніший розподіл бюджетних коштів та найшвидше їх надходження до сільськогосподарських виробників. Виконання поставлених цілей має стабілізувати фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, а в майбутньому досягти стабільного росту виробництва продукції сільського господарства.

Література

1. Сільське господарство України за 2004 рік : [статистичний збірник] / [Державний комітет статистики України]. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2005. — 340 с.

2. Сільське господарство України за 2011 рік : [статистичний збірник] / за ред. Н. С. Власенко ; [Державний комітет статистики України]. — К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2012. — 386 с.

3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2001–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0213_u.htm.

4. Валовий внутрішній продукт України за 1990–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm.

5. Звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2002–2012 роки [Електронний ресурс] / Державне казначейство України, Міністерство фінансів України. — Режим доступу : http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096.

6. У наступні два роки держава надасть допомогу майже всім галузям АПК [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. — Режим доступу : http://minagro.gov.ua/uk/node/6351.

7. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2011 рік : статистичний бюлетень / [Державний комітет статистики України]. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2012. — 88 с.

8. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік : статистичний бюлетень / [Державний комітет статистики України] ; відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2011. — 88 с.

9. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2009 рік : статистичний бюлетень / [Державний комітет статистики України] ; відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2010. — 80 с.

10. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2008 рік : статистичний бюлетень / [Державний комітет статистики України] ; відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2009. — 76 с.

11. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2007 рік : статистичний бюлетень / [Державний комітет статистики України] ; відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2008. — 75 с.

12. Податковий кодекс України : станом на 01.06.2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755–17.

13. Про затвердження Порядку використання сум податку на додану вартість, сплачених переробними підприємствами до спеціального фонду державного бюджету : Постанова КМУ № 246 від 2 березня 2011 року [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/246–2011-%D0 %BF.

УДК 336.14:332.146

В. О. Степанова

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Анотація. *У статті розглянуто сучасний стан міжбюджетних відносин в Україні. Досліджено механізми та складові міжбюджетних відносин. Проаналізовано основні проблеми сучасних міжбюджетних відносин в Україні.*

Ключові слова: *міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, бюджет, бюджетна система, місцевий бюджет, Державний бюджет, доходи.*

Summary. *In the article the modern state of interbudgetary relations is considered in Ukraine. Mechanisms and constituents of interbudgetary relations are investigational. The basic problems of modern interbudgetary relations are analysed in Ukraine.*

Key words: *interbudgetary relations, interbudgetary transfer, budget, budgetary system, local budget, the State budget, fiscal revenue.*

Постановка проблеми. Обмін засобами між бюджетами у виді міжбюджетних трансфертів обумовлений нерівновагою в розподілі податків і відповідальності відносно їх використання між органами влади різних рівнів. Результати виконаного дослідження показали, що розміри трансфертів у багатьох випадках визначаються без урахування реальних можливостей і потреб регіонів.

Проблема фінансового забезпечення розвитку територій стоїть фактично перед усіма країнами. Суть її в тому, що територіально-адміністративні утворення мають неоднаковий природний і фінансовий потенціали (зокрема податкову базу). Фінансові проблеми регіонів розв'язуються шляхом реформування усієї системи місцевих бюджетів і міжбюджетних стосунків. Метою такого реформування є створення надійної, раціональної системи фінансових стосунків між різними рівнями держави.

Ефективне функціонування органів місцевого самоврядування передбачає їх широку автономію (децентралізацію) в межах своєї компетенції, порядку її здійснення і необхідних для цього засобів. Як відзначається в Європейській хартії місцевого самоврядування, яку ратифікувала і Україна, «органи місцевого самоврядування мають право у рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Об'єм фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування повинен відповідати функціям, передбаченим конституцією або законом».

Протягом останніх двох десятиріч як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються, виявляють глибоке зацікавлення впровадженням децентралізації управління. У західних країнах децентралізація є ефективним інструментом, що застосовується для реорганізації уряду в напрямі надання державних послуг найбільш ефективним способом. Країни, що розвиваються, переходять до децентралізації управління з метою позбутися неефективності та неекономічності надання державних послуг, макроекономічної нестабільності, а також щоб прискорити процес економічного зростання.

Розрізняють дві основні моделі міжбюджетних відносин: централізовану та децентралізовану. Централізована модель, що характерна для соціалістичних країн, веде до зосередження управління в одних руках, тим самим спричинює нехтування інтересами окремих громадян і соціальних груп. Але така модель містить і позитивні риси: єдність організації управління, підвищення організувальної здатності командної економіки, спрямування фінансових ресурсів на прискорення досягнення встановлених цілей [1, с. 21].

Децентралізована модель міжбюджетних відносин є ознакою економічного розвитку держави на демократичних засадах, сприяє розвитку і стійкості інститутів ринкової економіки, має певні принципи: невтручання держави в бюджетний процес муніципалітетів і регіонів; чітке розмежування видаткових повноважень між різними рівнями управління; цілеспрямований розвиток фінансової автономії місцевого самоврядування; незалежність від форми державного устрою. Така модель характерна для більшості розвинутих країн світу, але вона також має низку недоліків, одним із яких є ускладнення координації дій уряду для досягнення макроекономічних цілей і забезпечення балансу фінансових можливостей у державі [2].

Узагальнюючи систему формування місцевих фінансів, можна виокремити низку проблем, вирішення яких стримує загальний процес реформування системи міжбюджетних відносин, а саме:

— формування місцевих бюджетів відбувається на недосконалій податковій базі;

— трансферти та передані доходи залишаються вагомим джерелом формування доходів місцевих бюджетів;

— місцеві податки і збори є занадто малими, щоб відігравати певну роль у доходах, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

© В. О. Степанова, 2013

Успіх реформування в напрямі фіскальної децентралізації тісно пов'язаний з розподілом відповідальності в державному секторі за територіальними органами влади. Скрізь у світі відомі загальні засади побудови децентралізованої системи міжбюджетних відносин, а саме: розподіл повноважень для здійснення урядових функцій та надання бюджетних послуг, а також повноважень з отримання доходів, побудова системи міжбюджетних трансфертів та здатність місцевих урядів брати позики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема реформування системи міжбюджетних відносин є предметом постійних наукових досліджень теоретиків та розробок практиків. Серед усього загалу наукових праць, присвячених питанням трансфертних платежів саме у бюджетній системі, варто виокремити роботи В. В. Зайчикової, І. О. Луніної, О. А. Музики-Стефанчук, С. В. Слухая, О. О. Сунцової. Предметом досліджень авторів є система міжбюджетних відносин, надання міжбюджетних трансфертів і бюджетне вирівнювання, аналіз зарубіжного досвіду функціонування системи місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин з метою вивчення можливостей його імплементації в реалії України.

Метою статті є окреслення нових методологічних засад з розбудови механізму міжбюджетних відносин, що враховували б не тільки об'єктивні економічні умови, а й низку суб'єктивних чинників у системі формування трансфертних платежів.

Виклад основного матеріалу. Необхідність застосування міжбюджетних трансфертів випливає з того, що в системі державних фінансів, при цьому розподілі податків і функцій між рівнями держави, виникає вертикальний і горизонтальний дисбаланси, які можуть бути здолані лише переданням коштів від державного бюджету до бюджетів нижчого рівня. Поняття фінансової самостійності регіонів визначається показником власних надходжень до бюджетів територіальних громад, які знаходяться на їх територіях, і можливістю за рахунок цих надходжень здійснювати на місцях політику, спрямовану на соціально-економічне зростання адміністративно-територіальної одиниці. Склад прибутків, які закріплюються за місцевими бюджетами і бюджетами місцевого самоврядування, визначається статтями 64, 66, 69 Бюджетного кодексу України [3]. Нормативно-правова база міжбюджетних стосунків в Україні упродовж багатьох років випробувала значну трансформацію. Зокрема, 1 липня 2004 року був схвалений Закон України «Про міжбюджетні стосунки між районним бюджетом і бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань». Цим Законом був зроблений важливий крок — законодавчо забезпечена подальша децентралізація бюджетної системи.

З метою подолання недостатності власних коштів місцевих бюджетів для забезпечення повноважень застосовуються методи бюджетного регулювання. Цей механізм дає можливість оперативно реагувати на брак власних коштів і в той же час не позбавляє місцеву владу ініціативи відносно мобілізації надходжень, активізації виробничої ініціативи відносно залучення додаткових джерел надходжень. «Вирівнювання фінансових можливостей місцевих бюджетів, безумовно, є необхідним як для виконання соціальних зобов'язань держави, так і для попередження процесів неефективного міжрегіонального переміщення капіталу, праці, інших чинників виробництва» [4]. Тепер слід зазначити, що бюджетна регуляція є такою, що стосується усієї системи вирівнювання фінансових можливостей місцевих бюджетів: «Фінансове вирівнювання є ширшим поняттям і може здійснюватися не лише в межах бюджету — є ще засоби, які прямують від міжнародних фінансово-кредитних установ на (місцевий) розвиток» [5]. Тому реальний стан справ відносно потреб в засобах місцевих громад можна оцінити тільки на основі аналізу усієї сукупності фінансових джерел, які поступають до місцевих бюджетів.

Потреба в додаткових трансфертних платежах об'єктивно зумовлена в бюджетній системі будь-якої країни. Вона залежить від коливань економічної кон'юнктури, принципів побудови бюджетної системи, ієрархії управління й адміністративно-територіального розподілу країни. Така ситуація викликана дією різних чинників: різним податковим потенціалом, фіскальною нерівністю окремих територіальних одиниць, недоліками визначення бюджетних потреб. Як правило, у стабільній системі ці недоліки можуть автоматично усуватися ініціативністю місцевої влади відносно активізації господарської діяльності і, відповідно, сприяти формуванню інших джерел прибутків. Проте місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування в Україні не мають таких прав.

По-перше, в бюджетній системі України не відбулася справжня децентралізація, яка передбачала б існування автономних прибуткових джерел кожної ланки управління. По-друге, чинне законодавство нормує суб'єктивізм із розподілу міжбюджетних трансфертів, який проявляється в існуванні різних механізмів надання міжбюджетних трансфертів відповідно до різних типів місцевих бюджетів. Прямі стосунки, які допускають тільки двох агентів, — «держава» і «регіон», встановлені між бюджетами держави, з одного боку, та АР Крим, областей, районів, м. Києва, м. Севастополя, міст обласного значення (у частині лише дотацій вирівнювання) — з другого. Зате опосередковані стосунки між бюджетами збережені на лінії «держава — місто районного значення, селище, село та їх об'єднання», роз-

поділ міжбюджетних трансфертів між бюджетами місцевого самоврядування на основі затвердженої формули [6] здійснюється районною адміністрацією, перевіряється обласною адміністрацією і затверджується районною радою. Такий механізм є виправданим, проте усуває органи місцевого самоврядування базового рівня та їх представницькі органи від можливості впливати на рішення відносно об'ємів необхідних трансфертів.

До складу міжбюджетних трансфертів, які надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам, згідно зі статтею 97 Бюджетного кодексу України, відносяться: дотація вирівнювання бюджету окремих територіально-адміністративних одиниць, субвенція на здійснення програм соціального захисту, субвенція на компенсацію втрат прибутків бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень в результаті надання пільг, встановлених державою, субвенція на виконання інвестиційних проектів та інші субвенції.

Бюджетний кодекс не визначає поняття «дотація». З практики дотація є ефективним методом бюджетної регуляції, що визначає річну фіксовану суму коштів, яка виділена з бюджету вищого рівня на безповоротній основі для того, щоб збалансувати бюджет нижчого рівня у випадках перевищення його витрат над прибутками строком на 1 рік.

Система нецільових міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам прямує на вирівнювання бюджетної забезпеченості бюджетів місцевого самоврядування. У разі, якщо місто або район мають перевищення прибутків над плановими витратами, здійснюється трансферт (виключення) до державного бюджету, об'єм якого визначається за допомогою тієї ж формули, яка застосовується для обраховування міжбюджетних трансфертів.

У державному бюджеті України затверджений об'єм дотацій вирівнювання і субвенцій окремо для кожного місцевого бюджету, а також засобів, які передаються державному бюджету України з місцевих бюджетів, якщо для цього є вагомі причини.

Дотації вирівнювання визначаються як перевищення об'єму витрат над загальним кошиком прибутків місцевого самоврядування.

На дотації вирівнювання в 2012 році з державного бюджету місцевим бюджетам перераховано засобів у сумі 51649,9 млн. грн., що на 18,4 відсотка, або на 8020,0 млн. грн., більше, ніж в 2011 році. На субвенції і додаткові дотації в 2012 році було перераховано 74179,0 млн. грн., що на 43,6 відсотка, або на 22539,7 млн. грн., більше, ніж в 2011 році [7]. Останніми роками всі регіони України отримували дотації, частка яких у доходах місцевих бюджетів становила 46,3 % у 2008 році і зросла до 48,8 % у 2010 році, 52,3 % у 2011 році. У 2012 році очікується 54,4 %, а за пронозами на 2013 рік — 52 %.

Тотальна дотаційність місцевих бюджетів України ставить під сумнів ефективність чинної системи фінансового вирівнювання. Відтак можна зробити висновок, що побудована вона за розподільчою схемою, в якій незрозумілими залишаються питання визначення «регіонів-донорів» та «регіонів-реципієнтів».

По суті, держава вилучає значну частку доходів, зібраних у регіонах, а потім частину з них розподіляє між бюджетами. Така система створює значні антистимули для розвитку економіки регіонів і не виконує завдань фінансового вирівнювання.

Кошик прибутків бюджетів місцевого самоврядування — це податки і збори (обов'язкові платежі), які закріплюються Бюджетним кодексом України на постійній основі за бюджетами місцевого самоврядування і враховуються при визначенні об'ємів міжбюджетних трансфертів.

Згідно із Бюджетним кодексом (ст. 98) розподіл об'ємів міжбюджетних трансфертів визначається на основі формули, яка повинна затверджуватися Кабінетом Міністрів України і враховувати такі параметри:

1. Фінансові нормативи бюджетної забезпеченості і коефіцієнти, які коригують, до них.

2. Кількість жителів і кількість споживачів соціальних послуг.

3. Індекс відносної податкоспроможності відповідного міста або району.

4. Прогнозний показник кошику прибутків бюджетів місцевого самоврядування для бюджетів Києва, Севастополя і міст обласного значення.

5. Коефіцієнт вирівнювання (він прийнятий від 0,6 до 1,0).

Об'єм кошику прибутків відповідного бюджету визначається з урахуванням індексу податкоспроможності бюджетів міст і районів на основі даних про фактичне виконання відповідного бюджету за три останні бюджетні періоди (роки). Індекс відносної податкоспроможності є коефіцієнтом, який визначає рівень податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці порівняно з аналогічним середнім показником по Україні з розрахунку на 1 жителя. Ці індекси не можуть змінюватися або переглядатися частіше, ніж раз в три роки.

У той же час міжбюджетні трансферти можуть існувати і між місцевими бюджетами. Так, міста Київ, Севастополь, міста обласного підпорядкування і районні ради можуть передбачати у відповідних бюджетах дотації вирівнювання бюджетам районів в містах, бюджетам сіл, селищ міського типу, містам районного значення, а також кошти, які передаються із цих бюджетів.

Верховна Рада Автономної Республіки Крим і відповідні Ради можуть передбачати в інших бюджетах такі види міжбюджетних трансфертів:

1. Субвенції на утримання об'єктів загального користування або ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів загального користування.

2. Субвенції на виконання власних повноважень територіальних громад сіл, селищ міського типу, міст і об'єднань.

3. Субвенції на виконання інвестиційних проектів.

4. Інші субвенції.

Субвенції на виконання власних повноважень територіальних громад можуть передбачатися у складі їх бюджетів у разі, коли інший орган державної влади може виконати цю функцію ефективніше від них.

Субвенція з державного бюджету на виконання інвестиційних проектів надається бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам для подальшого розподілу цими бюджетами коштів нижчестоячим бюджетам.

Субвенції для виконання інвестиційних проектів надаються органам місцевого самоврядування на умовах конкуренції і передбачають їх фінансову участь в здійсненні програми або проекту.

При наданні цієї субвенції перевагу в її отриманні мають органи місцевого самоврядування, в яких середньорічний об'єм витрат на утримання бюджетних установ за три останні бюджетні періоди був менше об'єму, визначеного відповідно до фінансових нормативів бюджетної забезпеченості. Основні напрями надання субвенції визначає Кабінет Міністрів України, а об'єм субвенцій на наступний бюджетний період визначається Законом України «Про державний бюджет на відповідний рік».

В Україні, як і в більшості країн світу, бюджетний рік співпадає з календарним. Проте існують і виключення. Так, бюджетний рік в Канаді і Японії починається 1 квітня, в Італії і Норвегії — 1 липня, у Сполучених Штатах Америки — 1 жовтня.

Висновки. На нашу думку, особливо важливим завданням, яке стоїть на сьогодні перед центральною владою, є проведення реформи місцевого самоврядування. Саме вона повинна забезпечити децентралізацію, делегування повноважень з центру регіонам, закріплення за ними достатньої кількості джерел власних фінансових надходжень, головну частину яких повинна забезпечити оновлена система місцевого самоврядування.

Для формування нових міжбюджетних відносин в Україні необхідно враховувати такі напрями їх вдосконалення [8, с. 187].

— чітке розмежування повноважень між центром, регіонами та місцевим самоврядуванням у бюджетній сфері, що сприятиме подальшому розвитку взаємодії різних рівнів бюджету;

— розмежування доходів і видатків між бюджетами має бути здійснене таким чином, щоб забезпечити відповідність між видатками, покладеними на кожний бюджет, і необхідними для їх фінансування прибутковими джерелами;

— збільшення прав і посилення відповідальності регіонів щодо реалізації фінансово-економічної політики, що сприятиме розвитку бюджетної дисципліни та посилить зваженість рішень, які приймаються;

— жорстке регламентування міжбюджетного перерозподілу фінансових ресурсів, особливо щодо вилучення профіцитного результату на користь вищого бюджету. Це сприятиме більш чіткому застосуванню наявних коштів, контролю за витрачанням коштів та ефективним їх використанням;

— нормативно-правове забезпечення організації міжбюджетних відносин, причому незмінним воно має бути хоча б у середньостроковій перспективі (3–5 років), що сприятиме стабільності і прозорості у формуванні бюджетів усіх рівнів.

Література

1. Салямон-Міхєєва К. Д. Міжбюджетні відносини як фінансовий механізм держави / К. Д. Салямон-Міхєєва // Економіка. Фінанси. Право. — 2009. — № 3. — С. 19–25.

2. Голишевська Л. В. Міжбюджетні відносини та напрямки їх вдосконалення [Електронний ресурс] / Л. В. Голишевська, К. Д. Єльцова. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62491.doc.htm.

3. Бюджетний кодекс України : Закон України № 2456-VI від 8 липня 2010 р., зі змінами і допов. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456–17.

4. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І. О. Луніна. — К. : Наук. думка, 2006. — С. 398.

5. Музика-Стефанчук О. А. Міжбюджетні відносини та міжбюджетні трансферти: світовий досвід / О. А. Музика-Стефанчук // Фінансово-правова основа місцевого самоврядування в зарубіжних країнах. — К. : Правова єдність, 2009. — С. 98.

6. Деякі питання розподілу об'єму міжбюджетних трансфертів : Постанова Кабінету Міністрів України № 1149 від 8 грудня 2010 р., зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.cgi?nreg=1149–2010-%EF.

7. Інформація про стан виконання Державного бюджету України за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=364385&cat_id=77440.

8. Семенова О. Ю. Організаційно-правове забезпечення міжбюджетних відносин в Україні / О. Ю. Семенова // Держава та регіони. Серія «Державне управління». — 2007. — № 4. — С. 196–200.

АННОТАЦИИ

Антошкина Л. И. Новые тенденции в управлении наукой и образованием. — С. 9.

Аннотация. Сформулированы авторские взгляды на изменение методов управления наукой и образованием в развитых странах.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация мирохозяйственных связей, прогресс науки и новые технологии, практические результаты, абсолютизация их роли в методах финансирования науки, снижение интереса к фундаментальным исследованиям, усиление рисков в обеспечении технико-технологического прогресса (ТТП), тревоги научных лидеров.

Антошкина Л. И., Висящев В. А. Рейтинги высших учебных заведений в международных и национальных сравнениях (часть I). — С. 24.

Аннотация. Поставлена и обоснована проблема минимизации субъективного влияния на расчеты рейтингов вузов, что позволит создать объективную основу для оценки их деятельности со стороны государства и общества, а также более справедливо представить их в международных сравнениях.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, государственное регулирование рынка образовательных услуг, концепция построения методологии расчета рейтингов ВУЗов.

Антошкин В. К. Современные составляющие и вызовы экономической безопасности Украины. — С. 100.

Аннотация. В статье определено содержание, современные составляющие и вызовы национальной безопасности. Выявлены факторы, которые на нее влияют. Обоснована меры и механизмы уменьшения и устранения негативных воздействий на экономическую безопасность.

Ключевые слова: экономическая безопасность, структура, факторы, вызовы, глобальные влияния, региональные составляющие, государственное регулирование, управление, сохранение.

Бояринова К. А., Цатурян Л. С. Формирование механизма управления потенциалом инновационного развития предприятия. — С. 58.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность понятий «потенциал», «потенциал инновационного развития» и «инновационное развитие предприятия». Подробно рассмотрена структура механизма управления потенциалом инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационная деятельность, потенциал развития, механизм управления инновационным развитием.

Ваниева А. Р. Организационно-экономический механизм формирования и развития туристическо-рекреационного потенциала территории. — С. 103.

Аннотация. В статье обосновано содержание и составляющие организационно-экономического механизма формирования и использования имеющегося туристическо-рекреационного потенциала регионов страны. Определены принципы достижения эффективности, конкурентоспособности, устойчивого развития в процессе туристическо-рекреационного ресурсопользования и деятельности.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, эффективность, факторы, структура, туристическо-рекреационный потенциал, регион, принципы, конкурентоспособность, устойчивое развитие.

Горпинич О. В. Построение кластерной системы государственного управления социально направленным агропромышленным производством. — С. 28.

Аннотация. Низкая оценка уровня жизни сельского населения в Украине по сравнению с государствами Европейского Союза, ближнего и дальнего зарубежья дает возможность ввести эффективные действия как органов государственной власти, так и местного самоуправления, субъектов предпринимательской деятельности в соответствующих отраслях и объединить их усилия для улучшения благосостояния крестьянина через кластерную систему отношений.

Ключевые слова: кластер, кластерная организация агропромышленного производства, устойчивое развитие субъектов хозяйствования на селе.

Горячая О. Л., Сильченко И. А. Регулирование инновационно-инвестиционной деятельности в экономике Украины. — С. 31.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретико-методологическая сущность и характер инновационно-инвестиционной деятельности, выявлены факторы влияния на инновации и инвестиции, исследовано государственное регулирование инновационно-инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инновационно-инвестиционная деятельность, инновационный процесс, мотивация к инновациям, государственное регулирование инновационно-инвестиционной деятельности.

Заболотняя Е. А., Курова Т. Г. Прогнозирование объема производства продуктов сельского хозяйства с сезонным характером. — С. 62.

Аннотация. В статье рассматривается один из возможных алгоритмов построения прогноза производства продуктов сельского хозяйства с сезонным характером.

Ключевые слова: временной ряд, прогнозирование, тренд, сезонная компонента, модель.

Княженко Р. С. Процесс интернационализации машиностроительного сектора экономики Украины: анализ динамики и тенденции развития. — С. 36.

Аннотация. В статье исследованы основные особенности международной конкурентоспособности машиностроительной отрасли экономики Украины в контексте глобализации.

Ключевые слова: машиностроение, экспорт, импорт, международная конкурентоспособность, международная торговля, интернационализация.

Комарова И. В. Государственное регулирование развития аграрного сектора экономики Украины посредством бюджетной поддержки сельскохозяйственных предприятий. — С. 115.

Аннотация. Описан механизм государственного регулирования производства сельхозпродукции средствами бюджетной поддержки сельхозпроизводителей. Приведена роль аграрного сектора в экономике и бюджетах Украины, динамика прямой и непрямой бюджетной поддержки сельхозпроизводителей, части бюджетной поддержки сельхозпроизводителей в чистом доходе от реализации сельхозпродукции.

Ключевые слова: государственное регулирование, аграрный сектор, бюджетная поддержка, сельхозпредприятия, сельхозпродукция.

Криворучко О. С. Оценка конкурентоспособности кооперативных торговых предприятий Украины. — С. 67.

Аннотация. В статье при помощи конкурентного профиля проведена оценка конкурентоспособности торговых предприятий потребительской кооперации. С использованием аналитического и графического методов осуществлена диагностика конкурентоспособности коопмаркетов Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность, торговые предприятия, потребительская кооперация, конкурентный профиль, диагностика конкурентоспособности.

Лазарев В. О. Использование алгоритма обратного распространения ошибки для системы управления качеством производимой продукции. — С. 73.

Аннотация. Публикация посвящена применению алгоритма обратного распространения ошибки для управления системой управления качеством производимой продукции.

Ключевые слова: искусственные нейронные сети, управление качеством производства продукции, алгоритм обратного распространения ошибки.

Настич В. Г. Продовольственная безопасность как составляющая национальной безопасности Украины. — С. 43.

Аннотация. Проведен анализ основных составляющих потребительского аспекта продовольственной безопасности — продовольственной доступности, которая является производной от объемов и эффективности аграрного производства. Определены направления политики государства и разработаны методы совершенствования системы государственного регулирования обеспечения продовольственной безопасности.

Ключевые слова: аграрное производство; сектор сельскохозяйственных предприятий; продовольственная безопасность; продукты питания; продукция животноводства; интегральные показатели продукции животноводства.

Попова Н. А. Научные подходы к оценке инновационного потенциала вуза. — С. 76.

Аннотация. В статье представлен анализ существующих методик оценки инновационного потенциала вуза. В центре внимания находится проблема построения системы показателей комплексной оценки инновационного потенциала. Отмечается, что специфика деятельности вуза требует разработки системы показателей, базирующихся на объединении образовательной, научно-исследовательской, административно-управленческой деятельности и ресурсного обеспечения.

Ключевые слова: потенциал, инновация, инновационный потенциал, ресурсы, структура потенциала.

Пужай-Череда А. М. Экономическая сущность оборотных средств и их круговорот в сельском хозяйстве. — С. 81.

Аннотация. В статье с позиции теоретического обоснования сущностной категории «оборотные средства» исследована непрерывность их кругооборота по фазам производственного процесса сельскохозяйственного предприятия и намечены направления эффективного управления ими.

Ключевые слова: оборотные средства, стадии кругооборота, производственные фонды, фонды обращения, авансирование, фазы производства, сельское хозяйство.

Пятак И. В. Кластерный подход в управлении региональным экономическим развитием. — С. 107.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности кластеризации в управлении региональным экономическим развитием.

Ключевые слова: кластер, кластеризация, кластерный подход, региональное экономическое развитие.

Рунчева Н. В. Предпосылки развития корпоратизации в сельском хозяйстве регионов Украины. — С. 111.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности и предпосылки развития корпоратизации в сельском хозяйстве регионов Украины.

Ключевые слова: корпоратизация, личные крестьянские хозяйства, сельское хозяйство, социоэкономическая модернизация.

Рюмина Е. Л. Особенности функционирования рекреационно-туристических кластерных структур в Украине. — С. 85.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности функционирования рекреационно-туристических кластерных структур, приведена модель функционирования рекреационно-туристического кластера и очерчены проблемы управления им.

Ключевые слова: кластерные структуры, рекреационно-туристический кластер, модель функционирования рекреационно-туристического кластера.

Соловьёв Д. И. Нормативно-правовое и методическое обеспечение государственного регулирования туристической сферы. — С. 48.

Аннотация. В статье рассмотрены и проанализированы законодательное и методическое обеспечение функционирования объектов туристической сферы Украины. На основе исследования предложены методические положения относительно направлений развития туристической сферы, учитывая специфические особенности ее функционирования.

Ключевые слова: государственное регулирование туристической сферы, туризм, туристический бизнес, туристическая сфера.

Степанова В. А. Межбюджетные трансферты в Украине: теория и практика. — С. 120.

Аннотация. В статье рассмотрено современное состояние межбюджетных отношений в Украине. Исследованы механизмы и составляющие межбюджетных отношений. Проанализированы основные проблемы современных межбюджетных отношений в Украине.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, бюджет, бюджетная система, местный бюджет, Государственный бюджет, доходы.

Стеценко В. В. Диагностика конкурентоспособности маркетинговых коммуникаций организаций потребительской кооперации Украины. — С. 88.

Аннотация. В статье представлена разработанная автором интегральная оценка конкурентоспособности маркетинговых объектов. Предложенной методикой диагностируется конкурентоспособность системы маркетинговых коммуникаций организаций потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, организации потребительской кооперации, интегральная оценка конкурентоспособности, диагностика конкурентоспособности маркетинговых коммуникаций.

Транченко А. М. Теоретические основы конкурентоспособности как предмета исследования экономической науки. — С. 54.

Аннотация. Отражены теоретические основы конкурентоспособности экономических систем с учетом классических и неоклассических экономических концепций А. Смита, Дж. С. Милля, Д. Рикардо и других авторов. Определена позиция України на мировом рынке с учетом критериев, обеспечивающих экономическую безопасность и конкурентоспособность страны, приведены общие правила, с помощью которых страна может добиться повышения своей конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные отношения, конкурентная среда, конкурентные преимущества, экономическая система.

Фоменко А. А. Современные условия развития краудфандинга в Украине. — С. 93.

Аннотация. В статье описано современное состояние краудфандинга в Украине. Краудфандинг — это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. В основе услуги лежит специализированный интернет-портал, на котором после детальной регистрации пользователь создает проект, который нуждается в финансировании.

Ключевые слова: инновационная деятельность, краудфандинг, финансирование проектов, инвестирование, интернет-портал, стартапы.

Яловега Н. И. Оценка эффективности рекламного менеджмента предприятия. — С. 96.

Аннотация. В статье представлен обобщённый авторский взгляд на критерии и показатели оценки эффективности рекламного менеджмента предприятия. Рассмотрены особенности коммуникационного и экономического эффекта рекламных мероприятий. Представлена последовательность оценки эффективности рекламной деятельности.

Ключевые слова: рекламная деятельность, рекламная кампания, предприятие, эффективность, коммуникационный эффект, экономический эффект.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Антошкіна Лідія Іванівна, ректор Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: економіка вищої освіти, стратегічне управління підприємством.

Антошкін Вадим Костянтинович, аспірант Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України.

01103, м. Київ-103, вул. Дружби Народів, 28.

Наукові інтереси: проблеми тіньової економіки, структурування капіталу, фінансових операцій з його вивезення за кордон.

Бояринова Катерина Олександрівна, доцент кафедри менеджменту Національного технічного університету України «КПІ», кандидат економічних наук, доцент.

03158, м. Київ, вул. Картвелішвілі 5, кв. 486.

Наукові інтереси: управління інноваційною діяльністю та інноваційним розвитком.

Ванієва Аліме Рустемівна, старший викладач кафедри економіки і менеджменту РВУЗ «Кримський інженерно-педагогічний університет», кандидат економічних наук

95024, м. Сімферополь, м/р Фонтаны, вул. Сербест, буд. 20.

Наукові інтереси: фінансовий інструментарій інвестування, фінансовий менеджмент, фінансова аналітика.

Вісящев Володимир Андрійович, завідувач кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: управління проектами, стратегічне управління підприємством, ресурсне забезпечення управління національним господарством.

Горпинич Оксана Володимирівна, доцент кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: ефективність організаційно-економічного реформування сільського господарства.

Горяча Оксана Любомирівна, доцент кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: фінансові послуги, фінансові ринки, фінансові посередники, інвестиційна діяльність.

Заболотня Катерина Олександрівна, асистент кафедри математики та математичних методів в економіці Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: застосування математичних методів і моделей при вивченні проблем і перспектив розвитку підприємств.

Княженко Роман Сергійович, викладач Юннаньського університету (м. Куньмін, Китай).

Наукові інтереси: конкурентоспроможність підприємств машинобудівної галузі економіки України.

Комарова Інна Валентинівна, доцент кафедри фінансів і кредиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: сучасні проблеми фінансової політики України.

Криворучко Ольга Сергіївна, аспірант кафедри маркетингу ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

36040, м. Полтава, вул. Героїв Сталінграду, 14, корп. 1, кв. 3.

Наукові інтереси: споживча кооперація, маркетинг, конкурентні стратегії.

Курова Тетяна Григорівна, асистент кафедри математики і математичних методів в економіці Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: математичні методи і моделі в економіці.

Лазарев Віктор Олегович, асистент кафедри інформаційних систем і технологій Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: розробка веб-сервісів, розподілених облікових систем, сховищ даних і засобів аналізу бізнес-інформації.

Настич Вікторія Григорівна, асистент кафедри економічної теорії Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: розвиток сільськогосподарського виробництва.

Попова Наталя Олександрівна, старший викладач кафедри обліку, аналізу та аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: ефективність використання трудових ресурсів у сільському господарстві.

Пужай-Череда Анна Михайлівна, аспірант кафедри економіки підприємства Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: управління оборотними засобами сільськогосподарських підприємств.

П'ятак Ігор Володимирович, асистент кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: сучасна стратегія ціноутворення в Україні.

Рунчева Наталя Вікторівна, старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: механізм відтворення основного капіталу підприємств.

Рюміна Євгенія Леонідівна, асистент кафедри менеджменту організацій Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71116, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: організаційно-економічна сутність формування кластерів.

Сільченко Ірина Анатоліївна, асистент кафедри економіки підприємств Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: економіка й організація інноваційної діяльності підприємства.

Соловйов Денис Ігорович, старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: державне регулювання курортно-туристичної діяльності.

Стеценко Володимир Валерійович, старший викладач кафедри іноземних мов ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», кандидат економічних наук.

36039, м. Полтава, вул. Фрунзе, 44, кв. 36.

Наукові інтереси: маркетингові комунікації.

Степанова Вікторія Олександрівна, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Транченко Олександр Михайлович, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва, кандидат економічних наук.

20300, Черкаська обл., м. Умань, вул. Садова, 45, кв. 3.

Наукові інтереси: методологічні засади конкурентоспроможності сільського господарства.

Фоменко Анастасія Олексіївна, асистент кафедри інформаційних систем і технологій Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: оцінка ризику програмних проектів, веб-розробка, бази даних, геоінформаційні системи і технології.

Яловега Наталія Іванівна, доцент кафедри маркетингу ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», кандидат економічних наук, доцент.

36023, м. Полтава, бульвар Ю. Побєдоносцева, 4, корп. 3, кв. 118.

Наукові інтереси: маркетинг, маркетинговий потенціал підприємства, маркетингове стратегічне управління.

БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ

Наукове видання

ВІСНИК
БЕРДЯНСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ

Випуск 3(23)'2013

Науковий економічний журнал

Українською, російською та англійською мовами

Технічний редактор *Ю. М. Федюшкіна*

Підписано до друку 09.10.2013 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура «NewtonC». Друк — різографія.
Ум.-друк. арк. 15,11. Обл.-вид. арк. 14,36.
Наклад 150 прим. Зам. № 082.

Видавництво та друк ТОВ «Юго-Восток, Лтд».
83055, Донецьк, вул. Р. Люксембург, 2б, оф. 211.
Тел./факс: (062) 305-50-13; www.yugo-vostok.com.ua.
E-mail: dakindeev@yandex.ru; zakaz@yugo-vostok.com.ua.
Свідоцтво про держреєстрацію:
серія ДК №1224 від 10.02.2003 р.

Аспірантура

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу відкрито аспірантуру зі спеціальностей:

08.00.03 — Економіка та управління національним господарством;
08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності);
08.00.05 — Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка;
08.00.07 — Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика;
08.00.08 — Гроші, фінанси і кредит;
08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз і аудит;
08.00.11 — Економіко-математичне моделювання

з відривом та без відриву від виробництва.

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вступники до аспірантури подають на ім'я ректора наступні документи:

- заяву,
- особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою,
- автобіографію,
- копію диплома про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086-О,
- посвідчення про складені кандидатські іспити,
- список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Паспорт, диплом про вищу освіту подаються вступниками особисто.

Прийом документів до 15 вересня.

Документи подавати або надсилати за адресою:

- Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, буд. 117-А, к. 309, відділ аспірантури.
- Довідки за телефоном **(06153) 6-48-57**.
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: http://bumib.edu.ua/.

Спеціалізована вчена рада

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу функціонує спеціалізована вчена рада К 18.143.01, яка має право приймати до розгляду та проводити захисти дисертацій на присвоєння наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальностями:

08.00.03 — «Економіка та управління національним господарством»,

08.00.04 — «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)».

- Довідки за телефоном: (06153) 64-9-45;
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: http://bumib.edu.ua/.