

Економічні науки

# НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



# **НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП**

*Засновано у 2001 р.*

**Випуск 4(31)**

Київ  
ДП «Видавничий дім «Персонал»  
2011

УДК 330-339; 321.7; 159.9  
ББК 65.9(4УКР)29-2я43  
М58

#### Редакційна колегія

*Подолька А. М.*, д-р юрид. наук, доц., акад. Академії вищої шк. — головний редактор  
*Головатий М. Ф.*, д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора  
*Ігнатченко А. А.*, канд. техн. наук — відповідальний редактор

#### Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, доц., Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М. д-р іст. наук, доц., д-р іст. наук, Піляєв І. С., д-р політ. наук, Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

#### Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Піла В. І., д-р екон. наук, проф., Радзієвський О. І., д-р екон. наук, проф., Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р біол. наук, проф.

#### Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Синьов В. М., д-р пед. наук, проф., Чернуха Н. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф.

#### Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., канд. юрид. наук, проф., Бородін І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, доц., Курко М. Н., д-р юрид. наук, доц., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подолька А. М., д-р юрид. наук, доц., академік Академії вищої шк., Юлдашев О. Х., д-р юрид. наук, проф.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 8 від 28 вересня 2011 р.)*

#### Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подолька (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 — Вип. 4 (31). — К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. — 174 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

*Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, в якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.*

*Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з політичних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/4 від 26 травня 2010 р.) та юридичних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/5 від 31 травня 2011 р.).*

**ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43**

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2011  
© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2011

## ЗМІСТ

|                                                                                                                           |    |                                                                                                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>ПОЛІТИЧНІ НАУКИ</b> .....                                                                                              | 5  | <b>Чорноштан Є. В.</b>                                                                                                                                    |     |
| <b>Бернадський Б. В.</b>                                                                                                  |    | <i>Особливості федералістської концепції Миколи Костомарова</i> .....                                                                                     | 84  |
| <i>Розвідувальна та інформаційно-аналітична діяльність країн світу у сфері економіки</i> .....                            | 5  | <b>Медвідь Ф. М., Димарчук О. Л., Курчина Т. О.</b>                                                                                                       |     |
| <b>Гольцов А. Г.</b>                                                                                                      |    | <i>Глобалізація засобів масової інформації: концептуальні засади</i> .....                                                                                | 88  |
| <i>Імперська геополітика в сучасному світі: основні класичні види</i> .....                                               | 14 | <b>ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ</b> .....                                                                                                                             | 93  |
| <b>Дікарев О. І., Волонець О. В.</b>                                                                                      |    | <b>Мельник П. П.</b>                                                                                                                                      |     |
| <i>Синергетичний вимір парадигми наукової картини війни: ядерна стабільність та мережеві загрози контрпоширенню</i> ..... | 20 | <i>Аналіз сучасних організаційно-економічних проблем в агроєкосистемах</i> .....                                                                          | 93  |
| <b>Дікарев О. І., Дзавулько О. А.</b>                                                                                     |    | <b>Юсеф Н. Н.</b>                                                                                                                                         |     |
| <i>Передбачення і творення Апокаліпсису: скандинавський варіант</i> .....                                                 | 26 | <i>Розвиток вільних торговельно-промислових зон Ісламської Республіки Іран на початку ХХІ ст.</i> .....                                                   | 97  |
| <b>Дікарев О. І., Стогній О. М., Крец Г. М.</b>                                                                           |    | <b>Бульда С. О.</b>                                                                                                                                       |     |
| <i>Політична рента: теорія та практика</i> .....                                                                          | 34 | <i>Методичні підходи до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу регіону</i> .....                                                          | 101 |
| <b>Лазарович М. В.</b>                                                                                                    |    | <b>Дмитренко Г. А., Семерей Б. В.</b>                                                                                                                     |     |
| <i>Професійна стратифікація етнічних меншин України наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст.</i> .....                          | 42 | <i>Компонентно-параметрична модель якості трудового потенціалу в контексті реалізації людиноцентричного підходу</i> .....                                 | 110 |
| <b>Шконда В. В., Кальянов А. В.</b>                                                                                       |    | <b>Дорошев А. О.</b>                                                                                                                                      |     |
| <i>Людський потенціал в аксіологічному вимірі</i> .....                                                                   | 47 | <i>Загрози та засоби досягнення економічної безпеки підприємства</i> .....                                                                                | 115 |
| <b>Бондар Ю. В.</b>                                                                                                       |    | <b>Дукоска Катаріна</b>                                                                                                                                   |     |
| <i>Генеza і проблеми правового забезпечення інформаційних прав та свобод у сучасній Україні</i> ....                      | 54 | <i>Модель розвитку корпоративної культури в умовах інтернаціоналізації</i> .....                                                                          | 120 |
| <b>Ігнатуша І. М.</b>                                                                                                     |    | <b>Ейсмонт В. С.</b>                                                                                                                                      |     |
| <i>Між детермінізмом та передбачуваністю: прогнозування в синергетиці</i> .....                                           | 59 | <i>Адекватність деяких економічних концепцій специфіці макроекономічної системи України</i> .....                                                         | 125 |
| <b>Костюк Т. О.</b>                                                                                                       |    | <b>Кітанов В.</b>                                                                                                                                         |     |
| <i>Інформаційний тероризм як метод політичного керування в сучасній Україні</i> .....                                     | 65 | <i>Особливості формування регіональної туристичної дестинації в Республіці Македонія</i> .....                                                            | 131 |
| <b>Лазаренко О. В.</b>                                                                                                    |    | <b>Магеррамзаде Алібала Саттар огли</b>                                                                                                                   |     |
| <i>Проблеми інноваційного підходу в державному управлінні в контексті сучасних теорій управління</i> .....                | 70 | <i>Класичні концепції міжнародної торгівлі та економічної інтеграції</i> .....                                                                            | 135 |
| <b>Хоменко О. С.</b>                                                                                                      |    | <b>Пруднікова Л. О.</b>                                                                                                                                   |     |
| <i>Права людини: суть, зміст та теоретико-методологічне обґрунтування</i> .....                                           | 75 | <i>Реформування системи міжбюджетних відносин як основа подолання нерівномірності соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Донбасу)</i> ..... | 139 |
| <b>Хоменко О. С.</b>                                                                                                      |    |                                                                                                                                                           |     |
| <i>Світова та національна практика забезпечення прав людини: спільне й особливе</i> .....                                 | 80 |                                                                                                                                                           |     |

**Старих Л. В.**

Концептуальні засади підготовки бакалаврів  
з маркетингу медицини та фармації ..... 146

**ПРАВОВІ НАУКИ ..... 150****Александров Ю. В.**

До створення державної пенітенціарної  
служби України..... 150

**Александров Ю. В.**

Інститут амністії: його розвиток і можливі  
перспективи..... 154

**Котеньова О. В., Годз К. С.**

Особливості укладання договору суборенди  
за законодавством України ..... 158

**Кривопуст К. В.**

Правові основи дослідження державного  
управління у сфері внутрішньої безпеки України..... 162

**Свиницький Е. М.**

Порядок організації діяльності суб'єктів державного  
фінансового контролю ..... 168

**ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ ..... 172**

УДК 615.12.014.2(085.7): 632.1

**П. П. МЕЛЬНИК**

*Інститут агроекології і природокористування НААН, м. Київ*

### **АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ В АГРОЕКОСИСТЕМАХ**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 93–96

*Проаналізовано організаційно-економічні проблеми, що загрожують природокористуванню в агроекосистемах. Інтенсивний їх розвиток негативно впливає на еколого-безпечне виробництво сільськогосподарської продукції в агроекосистемах.*

Загальновідомо, що одним із головних напрямів аграрної політики України є послідовна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва і перехід його на індустріальну основу. Проте інтенсивне виробництво, впровадження науково-технічного прогресу, комплексна механізація праці, хімізація сільськогосподарського виробництва, меліорація земель призвели до деградації значної частини природних геосистем та загострення взаємовідносин між суспільством та природою. Це створює цілий комплекс організаційно-економічних проблем у кожній із його галузей. Система “суспільство — природа”, яка була комплексом уніфікованих схем для безпечного природокористування в агроекосистемах, стала вразливою. Економічні інтереси переважають над пріоритетами духовних та природоохоронних імперативів, які життєво необхідні для регіональних та національних рівнів країни.

Добре розуміючи важливість рівноваги еколого-економічних та соціальних цінностей у природокористуванні, науковці ведуть інтенсивний пошук наукових рішень для зменшення антропогенного навантаження на агроекосистеми та необгрунтованого втручання в природу.

За обсягами і кількістю використаних ресурсів, сільськогосподарське виробництво належить до найбільш ресурсо- і природоємних галузей господарської діяльності. Важливо зазначити, що природно-ресурсний потенціал сільськогосподарського виробництва при високоефективному господарюванні людини може забезпечити продовольчу безпеку країни на тривалий період.

Україна може отримувати максимальний урожай сільськогосподарських культур завдяки сприятливим природно-кліматичним умовам і науковим досягненням у землеробстві за умови регулювання усіх факторів росту та розвитку рослин з урахуванням коефіцієнта фізіологічно активної радіації (ФАР) 1,5 % — врожаї пшениці 60–75 ц/га, цукрових буряків — 370–450, а при величині коефіцієнта 3 % — відповідно 120–145 ц/га і 750–900 ц/га. Однак потенційна можливість використання ґрунтів для отримання сільськогосподарської продукції ще низька [1].

Важливою складовою сталого розвитку природокористування в агроекосистемах є екологічний блок, який включає два аспекти. По-перше, це забезпечення екологічності сільськогосподарського виробництва і, по-друге, екологічна про-

блема, яка виникла в окремих регіонах, поступово трансформуючись з локальних у глобальні.

Використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища зрівнялися за масштабами з природними процесами саморегуляції. Це призводить до порушення екологічної рівноваги, яка склалась протягом тривалого часу еволюції і спричиняє в окремих регіонах екологічні кризові ситуації, що небезпечні для людей і довкілля [2].

Організаційно-економічні проблеми у природокористуванні тривалий час розглядалися таким чином, як М. Хвесик, В. Данилишин, А. Дейнека, В. Голян, В. Кравців та ін. Їх праці були присвячені конкретним аспектам природокористування в різних галузях, що охоплюють значний комплекс сучасних проблем [2, 3, 4, 5].

Незважаючи на наукові дискусії щодо збереження природних ресурсів та вирішення екологічних проблем, вони ще й досі нерозв'язані. Слід зауважити, що вони лише загострюються в ринкових умовах під впливом існуючої мінливої економічної ситуації у країні.

Проблеми екологічних наслідків господарської діяльності підприємств найбільше виникають у процесі інтенсифікації сільськогосподарської галузі. Це особливо виявляється там, де освоюються нові інтенсивні методи господарювання із виробництва сільськогосподарської продукції. Тому дослідження стану екологічних проблем та динаміки їх показників актуальне й сьогодні.

Виходячи з необхідності раціонального використання і відтворення природних ресурсів та створення належних умов природокористування в агроекосистемах, визначимо основні організаційно-економічні проблеми в сільськогосподарському виробництві.

У сучасних умовах природокористування в агроекосистемах є однією з головних проблем значної кількості природокористувачів. Екологічна проблема в Україні набрала планетарного масштабу просторово-часового виміру з глобальними наслідками у природокористуванні. Незважаючи на це, критична ситуація екологічних проблем все збільшується, у зв'язку з цим постає питання щодо їх розв'язання. До того ж не слід забувати, що значна кількість проблем вимагає індивідуального підходу та діючих заходів. На противагу цьому, економічне зростання в країні зумовлює високий попит на сільськогосподарську продукцію.

Загальновідомо, що земельний фонд України може забезпечити виробництво продуктів харчу-

вання на 140–150 млн осіб, звичайно при відповідній структурі землекористування та ресурсному забезпеченні. У минулі роки за обсягом виробництва сільськогосподарської продукції Україна займала чільне місце серед країн світу. У 1990 р. Україна виробляла 20 % усього зерна, в тому числі по вирощуванню пшениці вона посідала сьоме місце — 19 млн т (після Китаю — 101, США — 67, Індії — 55, Росії — 46, Франції — 33 і Канади — 30 млн т); п'яте місце по вирощуванню жита та ячменю; шосте — вівса; четверте — картоплі та друге по виробництву цукрових буряків (після Франції) [2].

Важливим фактором отримання вагомих показників сільськогосподарськими підприємствами у минулі роки було гарантоване забезпечення державою матеріально-технічними ресурсами. Необхідно відзначити, що глобальних питань із відтворення використаних природних ресурсів та їх самовідновлювальної здатності не передбачалось.

Це зумовлено передусім тим, що протягом багатьох десятиліть у господарське життя країни було залучено значний потенціал, усе більше природних ресурсів (землі, води, лісу) потрапляло до виробничого обороту. Інакше кажучи, панував екстенсивний характер використання природних ресурсів, який призвів до суттєвих негативних наслідків, пов'язаних з використанням, деградацією та забрудненням земель і водних джерел, не завжди обґрунтованою вирубкою лісів, нераціональним використанням мінерально-сировинних ресурсів [6].

За даними досліджень, виробнича діяльність суб'єктів господарювання у сільськогосподарському виробництві України станом на 1 січня 2008 р. становила 25 великих за розмірами агрохолдингів із орендованими площами сільськогосподарських земель від 49–330 тис. га. Разом із тим, в Україні функціонує значна частина тіньових агрохолдингів [7].

Основу виробничої діяльності складали дрібні і середні суб'єкти господарювання, які за статистичними даними цього року нараховували понад 59 тис. Це являє собою процес роздержавлення сільськогосподарських виробників і розвиток ринкових відносин у сільському господарстві.

Дрібні за розміром земельних угідь товаровиробники стикаються з тими самими фундаментальними екологічними проблемами, як і великі індустріальні системи (наприклад, проблеми утилізації відходів і забруднення водних ресурсів). У сучасних умовах господарської діяльності проблеми можуть збільшуватись до великих масштабів, особливо в тих випадках, коли значна

частина дрібних підприємств сконцентрована на обмеженій місцевості. На додаток до цього, активність організацій, контролюючих екологічні питання, може бути низькою, а інфраструктура із утилізації відходів, відповідно, слаборозвиненою або відсутньою [8].

З позиції впливу на якість природокористування в агроєкосистемах існує проблема недоотримання Європейських принципів сталого розвитку країн — членів ЄС:

- стандартів з природокористування в агроєкосистемах;
- системного підходу щодо збалансованості соціальних, економічних та екологічних цінностей;
- узгодження співпраці зацікавлених суб'єктів суспільних відносин;
- механізму стимулювання;
- прозорості;
- відповідальності;
- передбачуваності;
- належного ресурсного та інституційного забезпечення;
- принципу пріоритетності міжнародних правил перед національним законодавством.

Перепонами для впровадження у природокористуванні агроєкосистем норм збалансованої діяльності є:

Методологічні:

- відсутність методології та відповідної стратегії у сільськогосподарському виробництві;
- конфлікти: “антропоцентризм — біоцентризм”, “природокористування — охорона НПС”, “комплексний — системний підходи”.

Законодавчі:

- недостатня відповідність вимогам ЄС щодо екологічних стандартів, міжгалузевої співпраці.

Організаційні:

- командно-адміністративні принципи управління;
- недостатнє фінансування із державного бюджету;
- недостатня оцінка та облік земельних ресурсів у земельному кадастрі;
- ринкова конкуренція;
- недостатня прозорість;
- недостатньо розвинена співпраця з природокористувачами та інституціями охорони НПС.

На нашу думку, при проведенні досліджень із екологічних проблем у сільськогосподарському виробництві, глобально впливають еколого-

економічні та соціальні цінності, що підтверджують й інші науковці.

Нинішній напрямок розвитку АПК як у техніко-технологічному, соціально-економічному, так і екологічному відношенні є недостатньо науково обґрунтованим й екологічно, соціально та економічно маловиправданим, оскільки не забезпечує раціонального аграрного природокористування, екологічно врівноваженого сталого розвитку і функціонування агроландшафтів та культурних екосистем, отже, ефективного, конкурентоспроможного розвитку АПК, формування стабільного продовольчого ринку [9].

Отже, визначення та вирішення організаційно-економічних проблем у країні з нестабільним економічним розвитком, що повсякчасно змінюється, є найжиттєздатнішим підходом не лише для підтримання сільськогосподарського виробництва, а й вирішення еколого-економічних і соціальних цінностей щодо природокористування в агроєкосистемах.

Організаційно-економічні проблеми в агроєкосистемах зумовлюють скорочення виробництва сільськогосподарської продукції і сприяють росту її собівартості.

У конкурентних умовах ринку домінують економічні, матеріальні інтереси у суб'єктів господарювання різної форми власності. Тому триває загострення ціннісного конфлікту на різних ієрархічних рівнях: між законодавством з охорони навколишнього природного середовища та природокористування в агроєкосистемах; між використанням природних ресурсів та їх відтворенням, а також у виконанні міжнародних зобов'язань щодо природоохоронного законодавства та ін.



## Література

1. Данилишин Б. М. Нас не устраивает агрессивное вхождение на украинский рынок иностранных производителей с помощью “серых” схем // Зеркало недели. — 2008. — № 4(683). — С. 9.
2. Яцик А. В. Екологічна безпека в Україні. — К.: Генеза, 2001. — 216 с.
3. Кравців В. С. Регіональна екологічна політика в Україні (теорія формування, методи реалізації) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. — Л., 2007. — 336 с.
4. Дикань В. Л., Дейнека А. Г. и др. Основы экологии и природопользования: Учеб. пособие. — Харьков: ООО “Олант”, 2005. — 384 с.
5. Хвесик М. А., Голян В. А. Институциональная модель природокористування в умовах глобальних викликів: Монографія. — К.: Кондор, 2007. — 480 с.

6. Хвесик М. А., Голян В. А. Інституційна модель природокористування в умовах глобальних викликів: — К.: Кондор, 2007. — 480 с.

7. Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін. Аграрний сектор економіки (стан і перспективи розвитку) / За ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 1008 с.

8. Голян В. А. Сфера природокористування у сучасних умовах: системні суперечності ринкових трансформацій та проблеми управління // Агросвіт: Наук.-практ. ж-л. — 2008. — № 6. — С. 27–33.

9. Фурдичко О. І., Мармуль Л. О., Пилипенко Ю. В. Економіка природокористування: Підручник. — К.: Аграрна освіта, 2009. — 256 с.

*Организаційно-економічні проблеми є одними з основних у господарській діяльності. Для їх вирішення необхідно розробити комплекс заходів, які позитивно впливатимуть на еколого-економічні та соціальні цінності в суспільному виробництві.*

*Организационно-экономические проблемы являются одними из основных в хозяйственной деятельности. Для их решения необходимо разработать комплекс мероприятий, которые будут положительно влиять на эколого-экономические и социальные ценности в общественном производстве.*

*Organizational and economic problems are a major in business. For their solution it is necessary to develop a set of activities that positively affect the ecological, economic and social value of public production*

Надійшла 13 вересня 2011 р.

## РОЗВИТОК ВІЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ПРОМИСЛОВИХ ЗОН ІСЛАМСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ ІРАН НА ПОЧАТКУ ХХІ СТ.

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 97–100

*Ісламська Республіка Іран – це країна близькосхідного регіону, яка активно співпрацює в економічній сфері з багатьма країнами світу, однак однією з основних проблем іранської економіки залишається дефіцит інвестицій.*

З метою розширення припливу іноземного капіталу у формі прямих інвестицій іранський уряд створює особливі умови у вільних торговельно-економічних зонах (ВТЗ), у яких вводиться ліберальніший і привабливіший режим для іноземного капіталу. На відміну від звичайних умов, режим вільних торговельно-економічних зон сприяє створенню виробничих компаній зі стовідсотковим іноземним капіталом. Підприємці звільняються від сплати податків протягом 15 років. У вільних зонах тепер вирішується створення приватних банків та інших кредитних установ у формі відкритих і закритих акціонерних компаній із залученням іноземного капіталу, можуть створюватися приватні страхові компанії і відкриватися відділення іноземних банків. Знято обмеження на валютні розрахунки фізичних і юридичних осіб по зовнішніх операціях [1].

Керівництво за діяльністю вільних економічних зон в Ірані здійснюється Вищою Радою з ВЕЗ на підставі Закону про торговельні і промислові зони, затвердженого 29 серпня 1993 р. На сьогодні всі вільні зони, що діють в Ірані, діляться на вільні економічні зони (ВЕЗ), особливі торговельні зони (ОТЗ) і особливі економічні зони (ОЕЗ). Нині в Ірані функціонує 8 зон: 4 ВЕЗ – “Кешм”, “Кіш”, “Серджан” і “Чабахар”, останні 4 вільних зони – “Серахс”, “Арг Бам”, “Бандар Анзали” і “Бандар Шахид Раджаї” – мають статус ОТЗ і ОЕЗ. Зазначене розподілення є дещо відносним у зв'язку з тим, що всі зони з часом мають бути перетворені спеціальним рішенням у ВЕЗ. Основна різниця між ВЕЗ і ОТЗ-ОЕЗ полягає в тому, що для пер-

ших існує порядок звільнення від податків на прибуток суб'єктів зони строком на 15 років, тоді як другі мають пільги по експорту, імпорту і податку на комерційний прибуток (податок на додану вартість) [2, 4].

Нині найефективніше, на думку експертів, розвивається ВЕЗ “Кешм”, розташована на найбільшому іранському острові в Арабській затоці.

Острів витягнувся вздовж узбережжя материка на 136 км. Площа острова становить 1295 кв. км, від материка його відокремлює вузька протока Кларенс (мінімальна ширина – 1800 м-кодів). Територію острова займає шахрестан Кешм, що входить до складу Ісламської Республіки Іран з населенням понад 70 тис. осіб. Адміністративний центр і найбільший населений пункт – розташований на крайньому сході острова місто Кешм з населенням 17 тис. осіб. У порту р. Кешм можна спостерігати рідкісне явище – внутрішню митницю. Острів – зона вільної торгівлі; мит для товарів, що зазвичай надходять з Еміратів, практично немає. Тому прибутковий бізнес місцевих “човників” – перевезення цих товарів на материк. А щоб життя не здавалося торговцям дуже легким, у порту (міжнародних пасажирських рейсів у ньому немає) організовано митницю.

У розвиток цієї ВЕЗ вкладено 1,5 млрд дол. США сукупних інвестицій, 30 % яких становлять приватні інвестиції, 50 % капіталовкладень направлено в промисловий сектор, 30 % – в інфраструктуру і сервіс, 20 % – у торгівлю. Близько 147 видів промислової продукції виробляються й експортуються із зони, зокрема широковідомі в країні і за кордоном водяні насо-

си (виробляється 120 тис. штук на рік). Також на острові створено чесько-іранське підприємство по виробництву кришталевих виробів і багатопарових труб, китайсько-іранське підприємство по виробництву анодної і катодної міді (3 млн т на рік). Виробляються у ВЕЗ також прожектори, відеокасети, нагрівальні і кухонні прилади, годинники тощо.

На острові Кешм активними темпами створюється транспортно-складська зона. Ряд великих зарубіжних компаній, наприклад *“Toyota”*, мають тут свої так звані перевалочні склади, через які продукція збувається не лише до Ірану, а й в арабські та європейські країни. У 1998 р. введений в експлуатацію аеропорт, через вантажні термінали якого налагоджено повітряне транспортування вантажів.

До 2002–2003 рр. сума накопичених прямих іноземних інвестицій в об'єкти туристичного бізнесу ВТЗ о-ва Кіш становила 200 млн дол., в енергетичні проекти ВТЗ о-ва Кешм — 716 млн дол. і в транспортну інфраструктуру ВТЗ порту Чабахар — 15 млн дол. У 2003 р. послуги, що надаються адміністрацією ВТЗ о-ва Кешм компаніям, які працюють у цій вільній зоні, отримали сертифікат відповідності міжнародному стандарту якості ISO 9001 [2, 5].

У ВЕЗ “Кіш” зареєстровані і працюють близько 500 іранських та іноземних компаній. Більшість з них зорієнтовані у сфері торгівлі і послуг. Нещодавно тут розпочали свою діяльність промислові компанії, завдяки чому імпорт товарів має тенденцію до зниження.

Основними видами промислової продукції є: преси для машинобудування, електротовари, текстиль, електроніка, продукти харчування, напої, рибна продукція, медичне обладнання та фармацевтична продукція, різні види упаковок, вироби з дерева, спортивні товари, іграшки і товари для дому.

До реалізації крупного проекту на острові приступила французька автомобільна компанія “Рено” та Банк промисловості і шахт Ірану. Проектом передбачено виробництво 5-ти тис. легкових автомобілів на рік. Інвестиційні капіталовкладення становлять 52 млн дол. США. 60 % комплектуючих частин і вузлів передбачено завозити з Ірану, 40 % — з-за кордону.

У функції Організації вільної економічної зони о-ва Кіш входить: врегулювання питань інфраструктури, розвиток і зростання економіки, створення нових робочих місць, залучення місцевих та іноземних інвесторів, регулювання ринків товарів і праці, забезпечення

участі на світових ринках з метою просування експорту негорючих товарів, попередня підготовка до виробництва промислових товарів, створення взаємозамінних індустрій, а також створення необхідних умов для максимального задоволення потреб туристів острова.

У структуру ВЕЗ острова входять Генеральна асамблея, Рада директорів, Керуючий директор, Голова ради директорів і Судові інспектори. Генеральна асамблея несе відповідальність за вирішення таких основних питань, як створення або ліквідація філій і організацій ОВЗК (Організації вільної економічної зони о-ва Кіш), складання і внесення змін у Статут організації, забезпечення контролю над діяльністю Організації, призначення і звільнення членів Ради директорів і Керуючого директора, а також збір податків і мит з фізичних і юридичних осіб острова. У Раду директорів входять три особи, які й управляють ВЕЗ о-ва Кіш. Рада директорів була наділена повноваженнями по виконанню всіх вищезазначених функцій.

Відповідно до законів і норм, прийнятих Генеральною асамблеєю, Рада директорів також розглядає пропозиції щодо питань власності вільної зони, продажу і передачі національних природних ресурсів.

Керуючий директор ВЕЗ очолює Раду директорів. Він призначається Президентом на 3 роки. Керуючий директор уповноважений приводити в дію рішення Ради директорів і представляти Організацію перед третіми сторонами. Він також несе відповідальність за ведення всіх поточних справ Вільної зони і захищає права, інтереси й активи ВЕЗ.

За перші роки свого існування ВЕЗ створила ряд компаній і організацій з метою прискорення виконання завдань, передбачених Загальним планом о-ва Кіш. Ці компанії і організації створені не для того, щоб перебільшити роль ВЕЗ як державного органу управління, вони швидше служать виконавчими органами Організації, які виконують певні завдання.

Такими підрозділами та філіями ВЕЗ є:

- *Kish Airline Company* (Авіакомпанія КішАйр);
- *Kish Urban Development and Services Company* (Компанія міського Розвитку та послуг о-ва Кіш);
- *Kish Development & Management of Port & Airport Company* (Компанія з розвитку та управління портом і аеропортом о-ва Кіш);
- *Kish Institute of Science and Technology* (Науково-технологічний інститут о-ва Кіш);

- *Kish Investment and Development Company* (Компанія інвестиції і розвиток о-ва Кіш);
- *Kish Tourism Development Institute* (Інститут розвитку туризму о-ва Кіш);
- *Kish Trade Promotion Center* (Центр просування торгівлі о-ва Кіш);
- *Kish Free Zone Sports and Recreation Institute* (Інститут спорту вільної зони і рекреації о-ва Кіш);
- *Kish University* (Університет острова Кіш);
- *Kish Water and Power Company* (Водно-енергетична компанія о-ва Кіш);
- *Kish Hospital* (лікарня о-ва Кіш) та ін. [3, 6].

Чабахар — місто-порт на південному сході Ірану в провінції Систан і Белуджистан, розташований на березі Оманської затоки, адміністративний центр Шахрістан Чабахар. Також є вільною торговельною зоною Ірану з населенням у 50 тис. осіб, в основному це белуджі і перси. Порт Чабахар, — найбільший в Ірані після Бендер-Аббаса, є одним з ключових елементів транспортного коридору “Північ—Південь” [7].

У 2003 р. іранський порт Ензелі на Каспійському морі отримав статус спеціальної економічної зони і там був відкритий каспійський торговельно-виставковий комплекс. Режим ВЕЗ порту Ензелі дозволяє ввозити в зону на умовах транзиту без сплати мит і зборів товари, призначені для експорту. Інвестиції у розвиток ВЕЗ порту Ензелі направляють зацікавлені компанії з Німеччини, Китаю, Південної Кореї, Японії, Азербайджану та інших країн. Накопичені іноземні інвестиції у вільних торговельно-економічних зонах становлять 4,8 млрд дол.

У розвитку ВЕЗ і ОТЗ-ОЕЗ Ірану відпрацьовуються нові елементи розвитку національної економіки, зокрема елементи заохочення. У вересні 2010 р. Вашингтон був готовий відновити діалог з Іраном на підтримку дипломатичного розв’язання ядерної проблеми в рамках шести країн. Вашингтон готовий вирішити це питання відповідно до зобов’язань Ірану перед МАГАТЕ і Радою Безпеки ООН. З іншого боку, відновлення структури групи з п’яти постійних членів Ради Безпеки та Німеччини як умови для поновлення переговорів за своєю ядерною програмою вказує на те, що Іран представив пропозиції з цього питання. Робоча група не робить позитивний крок після підписання заяви Тегерана про обмін ядерним паливом та прийняття резолюції у Раді Безпеки щодо Ірану. Це свідчить про відсутність довіри, і тому необхідно заново побудувати структуру на основі справедливос-

ті і сприяти входженню інших країн у цю групу. Переговори про обмін ядерного палива можуть бути проведені у Відні.

Основним напрямом зовнішньополітичного курсу Ірану є розвиток дипломатичних та економічних відносин з країнами Заходу. Тільки звідти Іран може отримати сучасні технології, необхідні для господарського відновлення країни. В інвестиційному співробітництві, імпорті обладнання перевагою користуються країни, які готові надавати Ірану кредитні лінії для реалізації конкретних інвестиційних проектів.

Спостерігається помітне зростання обсягів торгівлі Ірану з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Основними зовнішньоторговельними партнерами Ірану в Азії є Китай (5 млрд дол.), Японія (4 млрд дол.), Південна Корея (4 млрд дол.)

Однак однією з основних проблем іранської економіки залишається дефіцит інвестицій, насамперед у бюджетноутворюючій галузі.

І саме тому, з метою розширення припливу іноземного капіталу у формі прямих інвестицій, іранський уряд створює особливі умови у вільних торговельно-економічних зонах (ВТЗ), у яких запроваджується більш ліберальний і привабливий режим для іноземного капіталу.



## Література

1. Мамедова Н. М. Тенденции демократизации во внутривнутриполитической жизни ИРИ // Отв. ред. Н. М. Мамедова, Мехди Санаи. Иран: ислам и власть. — М.: ИВ РАН, Изд. “Крафт+”, 2002, — 146 с.
2. Ушаков В. А. Дипломатические отношения ИРИ и перспективы их развития в начале третьего тысячелетия (2000–2010 гг.). // Новые тенденции в международных отношениях в Азии / Отв. ред. А. М. Хазанов. — М., 2002, — 273 с.
3. Новиков И. А. Практические мероприятия по интеграции ИРИ в систему международных транзитных коридоров // Ближний Восток и современность / Отв. ред. М. Р. Арунова. — М., 2004. — Вып. 24. — 52 с.
4. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. — М.: ИСАН, 1994.
5. Вільні економічні зони (ВЕЗ), особливі торговельні зони (ОТЗ) і особливі економічні зони (ОЕЗ) ІПІ. — [Електронний ресурс]. — <http://www.iran.ru>
6. Підрозділи та філії ВЕЗ Ісламської Республіки Іран. — [Електронний ресурс]. — [http://farhang.al-shia.ru/qeshm\\_g.html](http://farhang.al-shia.ru/qeshm_g.html)
7. Міста-порти ІПІ. — [Електронний ресурс]. — <http://www.iran.ru/rus/investition.php>

*Розвиток вільних торговельно-промислових зон Ісламської Республіки Іран на початку ХХІ ст. здійснюється в особливих умовах, які створює уряд ІРІ задля припливу іноземного капіталу у вигляді інвестицій у господарство та промисловість країни.*

*Развитие свободных торгово-промышленных зон Исламской Республики Иран в начале ХХІ ст. происходит в особых условиях, которые создает правительство ИРИ для притока иностранного капитала в виде инвестиций в хозяйство и промышленность страны.*

*In the article focuses on the development of free trade and industrial zones of the Islamic Republic of Iran at this stage, their particular conditions, which creates a government of IRI to the inflow of foreign capital in the form of investments in agriculture and industry of the country.*

*Keywords: free trade and economic zones (VTZ), Islamic Republic of Iran (IRI), investment, economy.*

**Надійшла 3 жовтня 2011 р.**

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 101–109

*Оцінка ресурсного потенціалу регіону має велике значення для стратегії економічного і соціального розвитку усієї держави.*

Ресурсний потенціал регіону виступає основоположним чинником, що забезпечує можливості розвитку регіональної економіки. Стратегія і тактика, які реалізуються в регіоні, впливають на ємність ресурсного потенціалу (як екстенсивний варіант розвитку), але ще більшою мірою формують інтенсивний сценарій на умовах використання конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності економіки природно-ресурсного регіону. Для ефективного функціонування господарського комплексу регіонів, країни в цілому необхідна всебічна оцінка їх ресурсного потенціалу та раціонального використання.

Вважається, що ресурсний потенціал регіону визначається його природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим, науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством. Кожен регіон має свої особливості, які роблять його унікальним, насамперед за потенційними ринками і ресурсами. Використовуючи ресурсний потенціал, що є в регіоні, державні органи влади і місцевого самоврядування формують регіональну політику, результатом якої є певний рівень соціально-економічного розвитку регіону. Чим раціональніше використовується ресурсний потенціал регіону, тим вищий рівень його розвитку.

На сьогодні існує багато теоретичних і методичних праць щодо оцінки ресурсного потенціалу, окремих його складових та ефективності їх використання. Однак, через відсутність загальноприйнятої методики оцінки ресурсного потенціалу регіону та ефективності його використання, існуючого теоретично-методологічного матеріалу явно недостатньо. Тому деякі аспекти оцінки ресурсного потенціалу регіону та ефективнос-

ті його використання вимагають подальшого теоретичного і методичного дослідження.

Ресурсний потенціал регіону залежить від різних видів ресурсів, які він має в наявності, незалежно від того, використовуються вони чи ні. І ці ресурси насамперед мають бути оцінені. Прийнятною є оцінка усіх видів ресурсів регіону у вартісному вигляді, що дає змогу визначити сумарну величину усіх ресурсів регіону, порівняти її з іншими показниками соціально-економічного розвитку регіону, визначити структуру й динаміку складових сукупного ресурсного потенціалу. Вартісна оцінка ресурсного потенціалу здійснюється за такими складовими, як: засоби виробництва, матеріальні оборотні кошти, вартість землі, надр, лісів і т. ін., при цьому враховуючи функціонування інформаційно-технологічної сфери, соціальної інфраструктури, ринкової кон'юнктури, еколого-економічні, суспільно-географічні та суспільно-політичні фактори соціально-економічного розвитку регіону. З погляду здатності приносити дохід, для оцінки природних ресурсів може бути використаний рентний підхід, а для засобів виробництва — метод капіталізації. При оцінюванні природних ресурсів важливо враховувати, що їх ринкова оцінка коливається за часом і залежить від попиту та пропозиції на ринках.

Е. С. Ладів відзначає, що немає реальної оцінки національного багатства країн, реального макроекономічного прогнозу й адекватного національному багатству бюджету [4]. Можна додати, що немає і відповідної оцінки сукупного ресурсного потенціалу держави.

В. С. Катяло зазначає, що оскільки господарська система регіону взаємодіє з природною та соціальною системами, то її стійкий розвиток

об'єктивно припускає пропорційне відтворення економічної, соціальної та природної бази і їх складових, а загальним виразом можливостей розвитку регіону вважається його економічно оцінений сукупний ресурсний потенціал [2, 10–11].

Загалом, сукупний ресурсний потенціал регіону з традиційної точки зору розуміли як просту суму складових. Але оскільки важко дати оцінку сукупному ресурсному потенціалу, то вчені пропонують різні методики для оцінки складових ресурсного потенціалу, його елементів.

Г. В. Гутман та інші потенціал регіону поділяють на чотири основні складові, кожній з яких дають кількісно-вартісну оцінку: природно-екологічний потенціал, ресурсно-виробничий потенціал, трудовий потенціал, зовнішньоекономічні зв'язки і бюджетно-фінансові відносини [1, 26–45].

Емпіричну макроекономічну оцінку ресурсного потенціалу регіону не можна одержати безпосередньо з аналізу тих або інших параметрів економіки регіону. Це пов'язано з тим, що ВРП є інтегральним результатом функціонування великого числа різномірних і несумісних між собою природних та економічних ресурсів. Тому для отримання такої оцінки застосовується багатофакторна економетрична модель:

$$P_r = \frac{\sum e_i R_i}{1-d}, \text{ де} \quad (1)$$

$P_r$  – ресурсний потенціал регіону  $r$ ;

$e_i$  – власна ефективність ресурсу  $i$ ;

$R$  – наявність ресурсу  $i$  в регіоні  $r$ ;

$d$  – частка інших факторів [3, 36].

При дослідженні проблеми кількісного виміру ресурсного потенціалу регіону, базуючись на наявних розробках [6, 9], варто виходити із таких концептуальних положень аналізу потенціалу:

1) потенціал складається із суми ресурсів, які залучені або можуть бути залучені у виробництво, відображаючи сукупні економічні можливості регіону;

2) потенціал є системою функціональних відносин між його складовими як реального, так і ймовірного рівня можливостей, ураховуючи існуючі і перспективні взаємозв'язки;

3) потенціал є динамічною системою у просторі й часі, має властивість до мобілізації ефективного використання для досягнення поставленої мети;

4) ресурсний потенціал повинен досліджуватись та розглядатись і в ресурсному і в результативному напрямі визначенням у його складі активної і пасивної (резервної) частин.

Залежно від ступеня залучення у виробничо-господарську діяльність різні елементи ресурсно-

го потенціалу виконують неоднакову роль, тому при дослідженні структури ресурсного потенціалу слід виокремлювати в його складі активну і пасивну частини. До активної частини належать ресурси, які залучені в економічну діяльність і прямо впливають на її результативність: засоби виробництва; нормативні запаси матеріальних цінностей у сфері виробництва й обігу; зайнята частина економічно активного населення; реалізована в технологіях, засобах, предметах і продуктах праці науково-технічна інформація. Ресурси, що є в наявності, але не залучені в господарський обіг, належать до пасивної частини ресурсного потенціалу: наднормативні запаси і резерви матеріальних цінностей у сфері виробництва й обігу; незайнята частина населення; реалізована в проектах науково-технічна інформація; результати наукових і дослідно-конструкторських розробок.

Виокремлення у складі ресурсного потенціалу активної і пасивної частин дуже важливе як з теоретичної, так і практичної точки зору, оскільки воно дає змогу, по-перше, об'єктивно оцінювати ступінь використання ресурсного потенціалу, а по-друге, виявляти інтенсивні й екстенсивні резерви підвищення ефективності виробництва.

Дуже складним об'єктом є відтворювальна структура ресурсного потенціалу. Відтворювальний підхід до аналізу ресурсного потенціалу дає можливість виокремити його структурні елементи по фазах відтворення: потенціал виробництва, потенціал розподілу, потенціал обміну і потенціал споживання. Фаза виробництва суспільного продукту збігається з фазою споживання (реалізації) потенціалу, а в процесі споживання суспільного продукту відбувається відтворення ресурсного потенціалу. Відтворення ресурсного потенціалу здійснюється за допомогою відтворення окремих його елементів: робочої сили, капіталу, природних ресурсів, інформації, соціально-політичних систем.

При оцінці ресурсного потенціалу можна виділяти використаний і невикористаний ресурсний потенціал. Перший можна ототожнювати з ресурсами регіону й оцінювати через їх обсяг, відображений у фінансовому балансі регіону. Невикористана частина ресурсного потенціалу пов'язана з оцінкою тієї частини ресурсів регіону, що може бути залучена в оборот протягом певного проміжку часу, тобто це не використовувана, не реалізована частина ресурсного потенціалу.

За ступенем використання можливостей господарюючої ланки ресурсний потенціал підрозділяється на фактичний (досягнутий зараз) і перспективний. Така диференціація дає можливість

оцінювати ступінь використання ресурсного потенціалу через порівняння перспективного рівня ресурсного потенціалу з його фактичним значенням. Основним етапом є визначення потенційних можливостей господарюючої системи.

Необхідно також відзначити, що ресурсний потенціал, на наш погляд, більше розкриватиметься як фактично досягнутий потенціал за допомогою використання реальних результатів функціонування й констатації реальних фактів за минулий період. Але потрібно виділяти і другий підхід, за якого потенціал розкривається як величина, яку можна досягти, але яка поки не досягнута, так званий “потенційний” потенціал.

При першому підході ми вважаємо, що необхідно розглядати сукупний ресурсний потенціал із двох позицій: як категорія єдиного цілого і з можливим розподілом на окремі компоненти. З цієї позиції відтворювальний потенціал розглядається як щось загальне, неподільне на частини й характеризує в цілому здатності економіки, а точніше потенціал розкривається більшою мірою як потужність, чинність економічних процесів або систем. Ця категорія повинна вимірятися за допомогою одного або двох узагальнюючих, інтегральних показників. Найпоширенішими з них на рівні регіону є абсолютні розміри сукупного внутрішнього валового продукту, національного доходу, а також їх величини в розрахунку на душу населення для умов регіональної економіки, і валового регіонального продукту (ВРП) у цілому й на душу населення для умов ринкової економіки.

Для характеристики загального ресурсного потенціалу регіону можна скористатися міжнародною методикою визначення економічного потенціалу підприємства, застосувавши її до умов регіону. У результаті на ресурсний потенціал регіону будуть впливати такі групи показників:

- активи — ресурси, контрольовані регіоном, які є результатом минулих подій і джерелом майбутньої економічної вигоди;
- зобов'язання — існуючі в даний момент зобов'язання регіону, що є результатом минулих подій і джерелом майбутніх вилучень ресурсів регіону й зменшення економічної вигоди;
- доходи — збільшення економічних прибутків регіону за звітний період, що виражається у збільшенні активів або зменшенні зобов'язань;
- витрати — зменшення економічної вигоди за звітний період, що виражається у зменшенні або втраті вартості активів чи збільшенні зобов'язань.

При оцінці ресурсного потенціалу важливим є питання про вибір методів порівняння природних, виробничих, трудових, інформаційних та інноваційних ресурсів.

У теорії і практиці економічної науки склалися різнопланові методичні підходи до оцінки ресурсного потенціалу й ефективності його використання. З аналізу літературних джерел виходить, що оцінку ресурсного потенціалу доцільно проводити у два етапи: перший — аналіз ресурсної бази потенціалу, другий — аналіз ресурсного потенціалу на основі інтегральної оцінки. Використання ресурсної бази дає змогу певною мірою впливати на ресурсний потенціал, у результаті чого відкривається можливість цілеспрямованого впливу на віддачу виробничих ресурсів. З іншого боку, з метою ефективного використання всього ресурсного потенціалу необхідно раціонально використати кожен вид ресурсів.

Другий етап аналізу ресурсного потенціалу заснований на його інтегральній оцінці. Аналіз економічної літератури і практичних рекомендацій дає підстави виокремити п'ять основних методичних підходів до інтегральної оцінки потенціалу — це вартісна оцінка ресурсів, індексний аналіз, оптимізаційні моделі, кореляційно-регресивні методи, базові виробничі функції; кожний з цих методів має свої переваги й недоліки. Цим пояснюється наявність великої кількості суперечок і дискусій про метод, що є найпридатнішим для оцінки ресурсного потенціалу регіону. Однак проблема вибору найкращого методу, застосування якого було б єдино правильним, залишається.

Проте оцінка ресурсного потенціалу регіонів не повинна обмежуватися узагальненою кількісною оцінкою. Без співвідношення кількісних показників якісними характеристиками особливостей і перспектив розвитку територій неможливо розробити ефективну стратегію регіонального розвитку. Таким чином, оцінка має ґрунтуватися на комплексному якісно-кількісному обстеженні всіх складових сукупного ресурсного потенціалу регіону, тобто носити системний характер з метою об'єктивного визначення напрямів його подальшого розвитку.

Одним з найскладніших питань при оцінці ресурсного потенціалу регіону стає вибір первинного набору показників. Це серйозна проблема, оскільки, з одного боку, надмірне число показників може призвести до втрати простоти і однозначності трактування отриманого результату, а з другого боку, скорочення числа показників може призвести до втрати комплексності підходу

і недообліку окремих чинників, що впливають на остаточну картину оцінки об'єкта.

Оцінка ресурсного потенціалу регіону на основі аналізу існуючого інструментарію дає можливість сформулювати структуру показників, що характеризують ефективність використання ресурсного потенціалу регіону. Вона дає загальну оцінку стану ресурсного потенціалу і вклю-

чає демографічні, соціально-професійні, трудові і суспільно-політичні параметри, а також параметри, що відображають умови життя, праці і побуту населення регіону. Узагальнюючи та систематизуючи наукові розробки, у наведеній таблиці сформовано систему показників, запропонованих для оцінки ресурсного потенціалу регіону та ефективності його використання.

Таблиця

**Показники оцінки ресурсного потенціалу регіону**

|                             | Вид потенціалу             | Показники                                                                        | Одиниця виміру |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Ресурсний потенціал регіону | Природоресурсний потенціал | Площа сільськогосподарських угідь                                                | тис. га        |
|                             |                            | Площа ріллі                                                                      | тис. га        |
|                             |                            | Бал бонітету земель                                                              |                |
|                             |                            | Грошова оцінка 1 га сільськогосподарських земель                                 | тис. грн/ га   |
|                             |                            | Обсяг видобутку мінерально-сировинних ресурсів                                   | тис. т         |
|                             |                            | Розвідані запаси мінеральних ресурсів                                            | тис. т         |
|                             |                            | Структура мінерально-сировинних ресурсів                                         |                |
|                             |                            | Площа лісів                                                                      | тис. га        |
|                             |                            | Породний склад лісів                                                             |                |
|                             |                            | Вікова структура лісів                                                           |                |
|                             |                            | Площа водного фонду                                                              | тис. га        |
|                             |                            | Обсяг використання водних ресурсів                                               | тис. куб м     |
|                             |                            | Запаси прісної води                                                              | тис. куб м     |
|                             |                            | Наявність бальнеологічних властивостей                                           |                |
|                             |                            | Кількість лікувально-оздоровчих закладів                                         | шт.            |
|                             | Виробничий потенціал       | Валовий регіональний продукт                                                     | тис. грн       |
|                             |                            | Залишкова вартість основних засобів виробництва                                  | тис. грн       |
|                             |                            | Вартість засобів виробництва                                                     | тис. грн       |
|                             |                            | Обсяг введених потужностей                                                       | т/добу         |
|                             |                            | Ступінь зносу                                                                    | %              |
|                             |                            | Коефіцієнт оновлення                                                             | %              |
|                             |                            | Коефіцієнт ліквідації                                                            | %              |
|                             |                            | Фондовіддача в промисловості                                                     |                |
|                             |                            | Фондовіддача в сільському господарстві                                           |                |
|                             |                            | Обсяг промислового виробництва                                                   | тис. грн       |
|                             |                            | Обсяг сільськогосподарського виробництва                                         | тис. грн       |
|                             |                            | Обсяг реалізованої продукції                                                     | тис. грн       |
|                             |                            | Обсяг експорту продукції                                                         | тис. грн       |
|                             |                            | Обсяг імпорту продукції                                                          | тис. грн       |
|                             |                            | Продуктивність праці в промисловості                                             | тис. грн/осіб. |
|                             |                            | Продуктивність праці в сільському господарстві                                   | тис. грн/осіб  |
|                             | Інфраструктура             | Обсяг вантажних перевезень                                                       | тис. т         |
|                             |                            | Обсяг пасажирських перевезень                                                    |                |
|                             |                            | Вантажооборот автотранспорту                                                     | т/км           |
|                             |                            | Обсяг виконаних будівельних робіт                                                | тис. грн       |
|                             |                            | Протяжність ліній електропередач                                                 | тис. км        |
|                             |                            | Протяжність трубопроводів                                                        | тис. км        |
|                             |                            | Протяжність залізничних колій                                                    | тис. км        |
|                             |                            | Протяжність автомобільних доріг                                                  | тис. км        |
|                             |                            | Число аеропортів, залізничних станцій, портів                                    | шт.            |
|                             |                            | Покриття зон віщання загальнодержавними і місцевими компаніями на всій території |                |
|                             |                            | Число стільникових телефонів                                                     | тис. шт.       |
|                             |                            | Потужності складських господарств                                                | тис. кв. м     |
|                             |                            | Матеріально-технічне забезпечення основних галузей виробництва                   |                |
|                             |                            | Маштаби ремонтно-технічного забезпечення                                         |                |

|                             |                         |                                                                                    |           |
|-----------------------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Ресурсний потенціал регіону | Трудовий потенціал      | Кількість населення в регіоні                                                      | тис. осіб |
|                             |                         | Чисельність працездатного населення                                                | тис. осіб |
|                             |                         | Рівень зайнятості населення                                                        | %         |
|                             |                         | Рівень зареєстрованого безробіття                                                  | %         |
|                             |                         | Рівень міграції населення                                                          | %         |
|                             |                         | Коефіцієнт народжуваності, смертності, природного приросту населення               |           |
|                             | Фінансовий потенціал    | Випуск фахівців вищими і державними середніми навчальними закладами                | тис. осіб |
|                             |                         | Обсяг доходів місцевих бюджетів                                                    | тис. грн  |
|                             |                         | Зібрані податки в місцевий бюджет                                                  | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг недоїмок у зборі податків                                                    | тис. грн  |
|                             |                         | Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств                          | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг депозитів юридичних осіб (у тому числі в національній валюті)                | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг виданих кредитів промисловим підприємствам                                   | тис. грн  |
|                             |                         | Довгострокові кредити банківської системи                                          | тис. грн  |
|                             |                         | Платоспроможність підприємств                                                      | тис. грн  |
|                             |                         | Фінансова стійкість підприємств (коефіцієнт поточної ліквідності)                  |           |
|                             |                         | Забезпеченість оборотними коштами підприємств                                      | тис. грн  |
|                             |                         | Коефіцієнт автономії підприємств                                                   | тис. грн  |
|                             |                         | Величина заощаджень (депозитів) населення (у тому числі в національній валюті)     | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг виданих кредитів населенню                                                   | тис. грн  |
|                             | Інвестиційний потенціал | Обсяг прямих інвестицій в економіку                                                | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг іноземних інвестицій в економіку                                             | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг державних інвестицій                                                         | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг внутрішніх інвестицій                                                        | тис. грн  |
|                             | Інноваційний потенціал  | Кількість працівників із вищою освітою                                             | тис. осіб |
|                             |                         | Кількість працівників з науковим ступенем                                          | тис. осіб |
|                             |                         | Кількість працівників, зайнятих у науково-дослідних роботах                        | тис. осіб |
|                             |                         | Впровадження прогресивних технологій та освоєння виробництва нових видів продукції |           |
|                             |                         | Кількість патентів, свідоцтв, грантів, проектів та інноваційних програм            | шт.       |
|                             |                         | Кількість коштів, виділених на розвиток науки та освіти                            | тис. грн  |
|                             |                         | Наявність технопарків та інноваційно-технологічних центрів                         | шт.       |
|                             |                         | Виробництво нових видів продукції                                                  |           |
|                             |                         | Затрати на впровадження нововведень                                                | тис. грн  |
|                             |                         | Обсяг реалізованої інноваційної продукції                                          | тис. грн  |

За своєю структурою сукупний ресурсний потенціал є багатокомпонентним, й ефективність його використання в регіоні залежить не лише від наявності відповідних ресурсів, а й оптимального їх залучення в господарський оборот.

Природно-ресурсний потенціал регіону визначається наявністю запасів розвіданих і врахованих природних ресурсів: земельних, мінеральних, водних, лісових, енергетичних, тваринний і рослинний світ природного походження, який може бути залучений у господарський оборот. Природні ресурси виступають в двоякому значенні.

З одного боку, природні ресурси розглядаються як природні продуктивні сили і складова матеріальних ресурсів, які використовуються для виробництва товарів і послуг виробничого і невиробничого призначення. З другого боку, природ-

ні ресурси виступають як елементи навколишнього природного середовища. Якість природних ресурсів впливає на реалізацію економічного потенціалу території та ефективність його використання.

Вартісна оцінка природних ресурсів не викликає заперечень, проте в питаннях методології їх оцінки є розбіжності. У ринковій економіці вартісна оцінка запасів природних ресурсів визначається величиною ренти, яку вони можуть забезпечити у разі використання. Величина ренти залежить від ціни на продукцію, що одержують при експлуатації природних ресурсів, продуктивності цих ресурсів і попиту на ресурс.

В. П. Руденко здійснив кількісну вартісну оцінку природоресурсного потенціалу кожного з регіонів України. В основу методики оцін-

ки природоресурсного потенціалу він поклав вирішення таких складних питань, як визначення економіко-географічної сутності оцінки та її основних видів; обґрунтування об'єкта, єдиного критерію й узагальнюючого показника оцінки природоресурсного потенціалу території; співвимір народногосподарської цінності відновлюваних і невідновлюваних природних ресурсів, їх експлуатаційних і середовище-захисних функцій тощо. З економіко-географічної точки зору вагоме значення має аналіз впливу основних факторів на величину оцінки природоресурсного потенціалу. Йдеться про якісні й кількісні параметри його продуктивності; про вплив на величину оцінки місцезнаходження джерел природних ресурсів, напрямів їх господарського використання з урахуванням тенденцій розвитку науково-технічного прогресу, а також суб'єктивних факторів [5, 38]. Не з усіма його результативними висновками можна погодитись, зокрема з оцінкою земельних ресурсів.

Виробничий потенціал регіону визначається як потенціал сфери матеріального виробництва, який включає матеріальні ресурси, задіяні у виробничій діяльності. Сутністю виробничого потенціалу регіону є задіяні і запасні елементи засобів виробництва галузей матеріальної і нематеріальної сфер та елементи оборотних коштів сфери матеріального виробництва. Відмінною рисою виробничого потенціалу є те, що всі його елементи вироблені людиною і призначені для виробництва продукції і послуг у будь-якій сфері діяльності.

Оцінка виробничого потенціалу проводиться по кожному його елементу. Засоби виробництва сфери матеріального виробництва оцінюються за залишковою вартістю (відновлення вартості з урахуванням зносу у формі амортизаційних відрахувань за весь термін служби), засоби виробництва нематеріальної сфери — за відновлюваною вартістю. Запаси матеріальних ресурсів оцінюються за вартістю їх придбання з урахуванням умов переоцінки.

Трудовий потенціал визначається як кількість і якість економічно активного населення зазначеного регіону. При цьому розглядаються зайняті трудові ресурси у сфері матеріального виробництва і в невиробничій сфері як у державному, так і приватному секторах економіки. До основних показників належать чисельність постійного населення, середньорічна чисельність зайнятих в економіці, чисельність офіційно зареєстрованих безробітних, чисельність економічно активного населення, число померлих та народжених тощо. Грошова оцінка трудових ресурсів ек-

вівалентна витратам на формування цих ресурсів упродовж усього проміжку часу — від народження до кінця трудового періоду. Сума цих витрат відповідає завданням вимірювання обсягів ресурсів праці або трудового потенціалу. Необхідно враховувати також кваліфікацію працівників, систему навчання й підвищення кваліфікації на підприємствах промисловості, вікову структуру кадрів, систему оплати праці, мотивацію.

Фінансові ресурси — це особливий специфічний вид ресурсів, що одержують регіони в процесі розподілу й перерозподілу ВРП, отриманого від використаних регіональних ресурсів. Основу фінансового потенціалу становить податковий потенціал, оскільки основна частина доходів бюджетів регіонів формується за рахунок податкових платежів.

Точність оцінок фінансового потенціалу багато в чому залежить від показників, покладених у його основу. Існує кілька показників оцінки фінансового потенціалу, зокрема: обсяг податкових надходжень у бюджети місцевих рад; кошти фінансово-кредитної системи регіону; фінанси підприємств та організацій, що знаходяться на території регіону; обсяг субсидування місцевого бюджету; фінансові ресурси населення регіону.

Інноваційний потенціал знаходить своє відбиття в масштабах так званої інтелектуальної власності, що являє собою особливий тип економічних відносин у науково-технічній та виробничо-господарській сферах — відносини із приводу володіння, розпорядження, використання результатів інтелектуальної праці. Її економічне значення виражається в тому, що об'єкти інтелектуальної власності у формі винаходів, промислових зразків і корисних моделей виступають основою створення новітньої конкурентоспроможної техніки. На основі патентів розвивається міжнародний ліцензійний обмін — ринок інтелектуальної власності. Величина інноваційного потенціалу є параметром, що дає змогу оцінити можливості інноваційної діяльності та визначити стратегію інноваційного розвитку. Від стану інноваційного потенціалу залежать управлінські рішення на вибір і реалізацію інноваційної стратегії, тому необхідна його комплексна оцінка.

Усі ці складові формують сукупний регіональний потенціал, який можна визначити за формулою:

$$SRP = \sum_{i=1}^n RP_i \quad (2)$$

де  $RP$  — величина  $i$ -го компонента ресурсного потенціалу регіону;

$n$  — кількість компонентів ресурсного потенціалу регіону.

Основними складовими сукупного ресурсного потенціалу є:  $RP_n$  — природно-ресурсний потенціал,  $RP_{\phi}$  — виробничий,  $RP_{inf}$  — інфраструктурний,  $RP_f$  — фінансовий,  $RP_m$  — трудовий,  $RP_{inv}$  — інвестиційно-інноваційний,  $RP_{inc}$  — інституційний,  $RP_c$  — соціальний,  $RP_p$  — ринковий потенціал.

Оцінка сукупного ресурсного потенціалу як чинника просторового розвитку продуктивних сил враховує його динамічний та емерджентний характер. Емерджентність як властивість складної системи, за якої сукупна продуктивність елементів системи в цілому є вищою за їх просту суму, залежить від рівня комплексності використання складових сукупного ресурсного потенціалу і є ознакою оптимальності співвідношення участі у відтворенні всіх компонентів ресурсної бази. Із застосуванням емерджентного підходу сукупний ресурсний потенціал, який подано у вигляді суми його компонентів, характеризується величиною, більшою за його просту суму компонентів:

$$SRP = k_e \sum_{i=1}^n RP_i \quad (3)$$

де:  $k_e$  — коефіцієнт емерджентності.

Сукупний ресурсний потенціал є величиною, яка має часову складову, що дає змогу оцінити річну його потужність, включаючи не тільки реальну продуктивність використаних потужностей усього ресурсного комплексу, а й його потенційно можливу продуктивність за рахунок завантаження невикористаних потужностей та освоєння додаткових за певний проміжок часу із застосуванням у суспільному виробництві:

$$SRP_t = \sum (RP_{et} + RP_{net} + \Delta RP_t), \quad (4)$$

де  $SRP_t$  — сукупний ресурсний потенціал, розрахований за час  $t$ ;

$RP_{et}$  — ресурсний потенціал, використаних потужностей регіону за час  $t$ ;

$RP_{net}$  — ресурсний потенціал, не використаний у поточному часовому періоді  $t$  для потреб суспільного виробництва;

$\Delta RP_t$  — додаткові нові потужності ресурсного потенціалу, освоєні за період  $t$  і використані в суспільному виробництві.

Необхідність розробки такої складної і багатоаспектної проблеми, як визначення системи потенціалів регіону, визначається її місцем у системі довгострокового планування розвитку країни.

У теорії і практиці світової економіки поки не тільки не розроблені єдині міжнародні стан-

дарти для статистичної оцінки сукупного ресурсного потенціалу регіону, а й відсутня єдність в думках про методологічні принципи і методичні підходи до оцінки цього потенціалу (принципи формування єдиної інтеграційної оцінки, склад показників, що включаються в оцінку, і способи їх експертної оцінки). Однак наявні в наукових виданнях способи визначення якісно-кількісних характеристик ресурсного потенціалу можна об'єднати у два загальні принципові підходи.

Перший підхід полягає в оцінці ресурсів, які має у своєму розпорядженні регіональна економіка; другий — у визначенні можливого економічного результату від використання всієї маси ресурсів (природних, виробничих, трудових, фінансових і т. ін.), що залучаються до господарського обороту в тому або іншому періоді, в умовах, що визначають доступність і ефективність використання ресурсів.

Тому в наукових дослідженнях і в практичному плані ресурсний потенціал прийнято розглядати:

- 1) з позицій його натурально-речовинного складу;
- 2) з точки зору його справжнього стану і перспектив розвитку та використання;
- 3) з боку організаційних форм управління цим потенціалом;
- 4) з позицій окремих його складових, розташованих і функціонуючих як на власній (регіональній) території, так і на територіях інших регіонів і країн.

У першому випадку йдеться про самий набір ресурсів, що включаються до складу сукупного ресурсного потенціалу регіону і які визначають його розмір та динаміку.

У другому випадку маються на увазі статичні (сучасний стан) і кінетичні (результат об'єктивних і суб'єктивних змін) якісно-кількісні характеристики сукупного ресурсного потенціалу регіону.

У третьому випадку ресурсний потенціал регіону розглядається з позицій його складових та їх просторового розташування.

Четвертий аспект розгляду враховує ту ситуацію, що значна частина виробничих та інших об'єктів розташована не тільки на "своєї" (регіональній) території, а й на території інших регіонів.

І, нарешті, у п'ятій позиції, що виділяється додатково, йдеться про внесок у створення і використання підрозділів сукупного ресурсного потенціалу регіону окремих форм власності (державної, приватної, змішаної, іноземної та ін.), до

яких належать організаційно-правові форми господарювання (АТ, товариства усіх видів, союзи, холдинги).

Враховуючи ці аспекти, оцінка сукупного ресурсного потенціалу регіону проводиться, як наголошувалось раніше, на основі системи показників, що характеризують кількість і якість ресурсів, як залучених у господарський оборот, так і тих, які в перспективі потенційно можуть бути у

Але, незважаючи на актуальність та практичну значущість оцінки сукупного ресурсного потенціалу регіону, суть, зміст, методи і показники оцінки ресурсного потенціалу регіону сучасною і, зокрема, вітчизняною наукою слабо вивчені і в практиці ринкового господарювання в Україні застосовуються недостатньо. Цей факт підтверджує необхідність подальшої розробки науково-методичного, нормативного й організаційного



**Рис. Принципи оцінки ресурсного потенціалу регіону**

нього залучені. При цьому кількісні значення показників, що входять у цю систему, динамічні в часі, що свідчить про мінливість розмірів і якості ресурсного потенціалу регіону.

При оцінці потенціалу території (країни, регіону, муніципалітету) варто враховувати і ґрунтуватися на системі принципів (див. рис.), основними з яких є: науковість, комплексність, достовірність даних, об'єктивність, зіставність показників, кількісна вимірність.

Дотримання цих принципів забезпечує об'єктивну оцінку сукупного ресурсного потенціалу регіону, який як економічна категорія є узагальненою, збірною характеристикою ресурсів, прив'язаною до певного місця й часу.

забезпечення оцінки сукупного ресурсного потенціалу регіону та його використання.



### Література

1. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин — М.: Финансы и статистика, 2001. — 176 с.
2. Каткало В. С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления. — Вестник СПбГУ. — Вып. 3. — № 24. — С. 10–11.
3. Клоцвог Ф. Ресурсный потенциал Субъектов Федерации и его использование. — Экономист. — 1996. — № 12. — С. 33–39.

4. Ладів Е. С. Проблеми економічної оцінки й використання національного багатства країни. — Економіст. — 2001. — № 12.

5. Руденко В. П. Географія природно-ресурсного потенціалу України: Підруч. у 3-х ч. — К.: К.-М. Академія — Чернівці "Зелена Буковина", 1999. — 568 с.

6. Шелегеда Б. Г. Системный подход к управлению экономическим потенциалом региона / Б. Г. Шелегеда, М. В. Савченко, И. В. Рябовол. — Экономика: проблемы теории и практики // 36. наук. пр. — Вип. 143. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. — С. 3–11.

*В основі оцінки ресурсного потенціалу регіону і держави мають бути відповідні показники і науково обґрунтований підхід.*

*В основе оценки ресурсного потенциала региона и государства должны быть соответствующие показатели и научно обоснованный подход.*

*In the basis of assessment of resource potential of the region and the state should be the appropriate indicators and scientifically sound approach.*

**Надійшла 4 жовтня 2011 р.**

**Г. А. ДМИТРЕНКО**

*Університет менеджменту освіти АПНУ, м. Київ*

**Б. В. СЕМЕРЕЙ**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **КОМПОНЕНТНО-ПАРАМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНОГО ПІДХОДУ**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 110–114

*Розкривається сутність якості трудового потенціалу і можливості його ефективного використання шляхом сприяння самореалізації працівників в інтересах роботодавця і соціуму.*

Одним із суттєвих і найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки є ефективність використання людських ресурсів загалом і трудового потенціалу зокрема. Але ефективність використання трудового потенціалу залежить від його якості і вміння використовувати ці якості при організації практичної діяльності. Останнє практично повністю залежить від того, наскільки керівник є справжнім менеджером. Як і в радянські часи, нині, на жаль, якість трудового потенціалу частіше розглядається як сукупність людей, які мають вік, освіту, певну кваліфікацію. При цьому не заглиблюючись у те, що він складається передусім з особистостей, які мають не тільки кваліфікацію, освіту, стаж роботи, вік, стать — вони відчують потребу самореалізування у сфері трудової діяльності. І це вже стає новиною у підході до формування і використання трудового потенціалу в контексті реалізації філософії людиноцентризму, яка на сьогодні стає головною методологією трансформаційних процесів в Україні.

Зазначимо, що в останні роки проблемі поширення ідеї людиноцентризму в трансформаційних процесах велику увагу приділяють вчені: філософи, історики, економісти, соціологи та ін., які шукають вихід з того ідеологічного вакууму, в якому опинилася наша країна, не маючи об'єднуючої національної ідеї і відповідної ідеології. Нині така ідея й ідеологія вже висвітлюються — це філософія людиноцентризму [1–4].

Спроба розглядати людину одночасно як особистість і як головну продуктивну силу суспільства вже здійснювалась у науковій літературі [5, 6]. Але традиційно якість трудового потенціалу розглядають на макро-, мезо- і мікрорівнях [7], не спускаючись на базовий рівень — особистісний. Водночас трудовий потенціал на будь-якому рівні складається саме з особистостей, їх властивостей, мотивованості, професійної компетентності тощо.

Розглянемо сутність трудового потенціалу та його якісні характеристики через компонентно-параметричну модель з точки зору можливості підвищення в подальшому цих характеристик (параметрів цілісної моделі). Береться до уваги те, що принциповий вектор дослідження якості трудового потенціалу організації базується саме на особистісному рівні, який і несе в собі певну наукову новизну. Це, у свою чергу, зумовило появу і нових технологічних можливостей підвищення цієї якості, а також ефективність його використання на підприємствах (в організаціях).

Класична модель якості трудового потенціалу структурно складається з шести основних компонентів, які сукупно дають її загальну характеристику. Перший — біографічний компонент: вік, освіта, стаж, стать. Другий — кваліфікація, що характеризується професійними знаннями та вміннями виконувати відповідну роботу. Третій — мотивованість до активної праці. Четвертий — здоров'я працівників (фізичне та психіч-

не). П'ятий — креативність як прояв творчого підходу до виконання завдань та пристосування до зміни ситуації. Шостий — моральність, яка проявляється у відповідальному ставленні до своїх обов'язків та поваги до соціуму, що оточує.

З точки зору реалізації зазначеного вище принципового вектора дослідження якості трудового потенціалу, що поєднує людиноцентричну ідеологію з потребами роботодавця, організації, суспільства (через споживача), ці компоненти можуть дещо змінюватися, що потребує більш детального розгляду.

**Перший компонент** має певне значення при підборі кадрів, але як складова якості трудового потенціалу може не враховуватися. Мова йде в першу чергу про те, що вік, освіта (вища, базова вища, повна середня) та ін. — не в усіх професіях і не завжди впливають на можливості працівників ефективно працювати. З іншого боку, ця складова має дискримінаційний характер відносно літніх працівників (з позиції людиноцентричного підходу) — кваліфікованих, відповідальних, повних сил і бажання виконувати творчу чи нетворчу роботу, яка потрібна роботодавцю, організації, суспільству (тобто споживачу).

**Другий компонент** — кваліфікація. Нині вона розглядається як набуті працівниками відповідні професійні компетенції, які базуються на відповідному комплексі засвоєних професійних знань. Але головне те, що в компетенцію входять уміння, тобто знання повинні інтегруватися в уміння робити якісно конкретні справи.

**Третім істотним компонентом** якості трудового потенціалу організації є мотивованість працівника ефективно виконувати свою роботу. Можна бути молодим, освіченим, кваліфікованим працівником без бажання виконувати завдання, свої обов'язки. Безумовно, що потенціал такого працівника різко знижується, бо немотивований працівник є тільки частиною мотивованого.

У зв'язку з цим у контексті реалізації ідеології людиноцентризму мова йде про істотне посилення механізму мотивації працівників таким чином, щоб задовольняти їх особисті мотиваційні потреби. При цьому традиційна система мотивації праці шляхом матеріального стимулювання (маючи на увазі історично підтверджений низький рівень оплати праці на східнослов'янському просторі) стає лише однією зі складових мотиваційного механізму посиленого типу.

**Четвертий компонент** — здоров'я працівників. Він є дуже специфічною категорією. Треба мати на увазі, що здоров'я — це індивідуальна цінність людини, яка є базовою для розвитку і реаліза-

ції усього комплексу інших її якостей і здібностей. Водночас більшість людей звертають на нього увагу тоді, коли воно помітно погіршується. У цьому і полягає феномен категорії “здоров'я”.

Значною мірою загальний рівень здоров'я залежить від самої людини, обраного способу життя і ставлення до свого здоров'я. Водночас велике значення мають зовнішні умови. Наприклад, невизначеність перспектив, невпевненість у завтрашньому дні, загроза у будь-який момент зниження соціального статусу тощо викликають постійні стресові ситуації, які негативно впливають в першу чергу на психічне здоров'я людей. Компонент якості трудового потенціалу “здоров'я” повинен включати в себе не тільки поняття психічного і фізичного здоров'я, а також і “стресостійкість”. У такому разі здійснюється поглиблення людиноцентричного підходу до підвищення якості трудового потенціалу з точки зору надання параметру здоров'я особливого “статусу”.

**П'ятий компонент** — креативність (лат. *creatura* — создание, творение) як здатність до активної творчої праці, пов'язана зі змінами та постійним пошуком найкращих варіантів рішень, частіше нестандартних, що забезпечує реалізацію інноваційного підходу до розвитку будь-яких процесів. Цей параметр набуває значення у зв'язку з усе більшим ускладненням виробництва продукту (чи послуг) згідно з законом поступового зростання потреб людства в цілому і певного індивіда зокрема.

Безумовно, є ще чимало сфер праці, де креативність не потрібна, навпаки, вона створює перешкоди при виконанні деяких видів робіт. Однак не такі сфери праці рухають науково-технічний прогрес, не вони визначають вектори руху в майбутнє.

**Шостий компонент** якості трудового потенціалу (ЯТП) — моральність. Цей параметр не завжди вважався складовою ЯТП. Але в останнє десятиліття стало зрозумілим, що робота в команді, де кожний поважає інших, є найбільш ефективною формою організації праці і одержання високих результатів.

На порівняння до інших базується моральність, яка потім проявляється в конкретних діях і вчинках людини. Найвагомішим для роботодавця моральним проявом дій працівника є надійність, яка обумовлена його відповідальністю за свої дії. Для інших колег головним проявом моральності стає людяність, бажання допомогти у важку хвилину, неконфліктність, ввічливість тощо.

З позиції посилення ідеології людиноцентризму в системі формування якісного трудового потенціалу є ще один компонент, який має

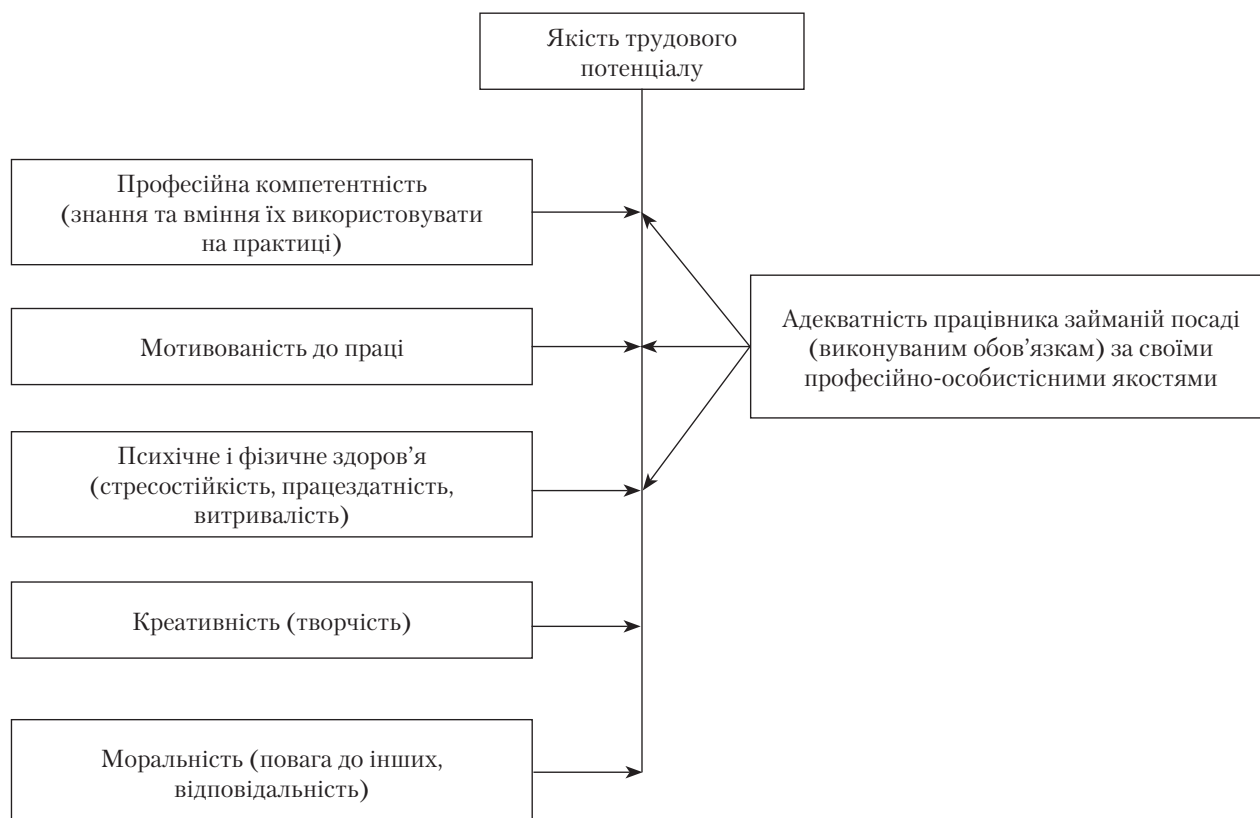


**Рис. Структурна компонентно-параметрична модель якості трудового потенціалу організації у контексті реалізації ідеології людиноцентризму**

надзвичайно важливе значення як для самої людини, так і для роботодавця, соціуму, всього суспільства.

Мова йде про адекватність (відповідність) працівника обраній професії та посаді, тим завданням і функціональним обов'язкам, які він виконує. Людина комфортно себе почуває у сфері трудової діяльності тільки тоді, коли вона може реалізувати свої природні дані. На рисунку подано сучасну модель, яка включає всі зазначені компоненти.

Виявляти ці природні та соціальні дані стає стратегічним завданням батьків та системи освіти. Ще в радянські часи робилися спроби, починаючи вже з середніх класів школи, виявляти у дітей природне через так звану профорієнтацію. У процесі здійснення такої профорієнтації виявляються ті сфери діяльності, які подобаються дітям, чи в позашкільній освіті (у гуртках), чи знайомство зі змістом різних професій через одержання певної інформації з лекцій, кінофільмів, телевізійних передач, екскурсій на виробництво та ін.

Лише в останні роки це набуло поширення в психологічних службах працевлаштування та в

Державних Центрах зайнятості. Шляхом тестування в цих організаціях виявляються нахили дорослих і дітей до сфери діяльності: “людина-людина”, “людина-техніка”, “людина-природа”. Тобто, робляться перші загальні кроки у напрямі виявлення природних нахилів у дорослих і дітей засобами психологічних тестів. Це дуже добре, але цього ще недостатньо.

Треба пам'ятати про відсутність душевного комфорту в разі невідповідності людини обраній професії. Водночас ця сфера є практично головною в її житті, а адекватність обраній професії чи посаді — ключовою складовою моделі самореалізації у ній. Саме у зв'язку з цим посилення людиноцентричного підходу до підвищення якості трудового потенціалу в цьому напрямі не може не дати позитивних результатів.

Проблему адекватності працівника виконуваним функціям вперше було розглянуто в працях з наукового менеджменту Ф. Тейлора. Він стверджував, що в кожній професії є свої особливості, які вимагають відповідних якостей у працівників для ефективного виконання роботи. І вперше доводив цю тезу на прикладі праці вантажників.

На цій основі вже в першому десятилітті ХХ ст. активно розвивалася технологія (психотехніка) підбору працівників до специфічної роботи з урахуванням їх природних ділових та особистісних якостей.

Особливу увагу цьому приділяють в Японії, де в більшості фірм середнього і великого бізнесу існують служби управління кар'єрою працівників. На основі щорічної усебічної оцінки працівників формуються відповідні картки особистості, які дають інформацію про придатність їх до тієї чи іншої справи. У цій країні давно зрозуміли, що працівник, який самореалізується у сфері трудової діяльності, є найбільш продуктивним. Тобто його потенціал розкривається найбільшою мірою в конкретній роботі.

Але щоб повністю самореалізуватися у сфері трудової діяльності, потрібно ще задовольнити мотиваційні потреби (матеріальні і нематеріальні), а також соціальні потреби в спілкуванні і ви-

знанні з боку колег і керівництва, потреби в умовах праці. Сукупний же рівень задоволення всіх цих потреб буде характеризувати кінцевий соціальний результат діяльності всієї організації і, зокрема, її керівника.

Наведена на рисунку структурно-компонентна модель якості трудового потенціалу є одночасно параметричною у зв'язку з тим, що кожна структурна її складова може і повинна бути виміряна та представлена якимось показником. У протилежному випадку неможливо відстежити процес підвищення якості трудового потенціалу через порівняння "що було" і "що сталося". Тобто, треба визначитися з інструментарієм вимірювання рівня ЯТП, щоб потім шукати різні засоби підвищення цього рівня. Маючи на увазі, що таке підвищення стане метою діяльності певних структур чи окремих діячів, які саме тоді і будуть зацікавлені в пошуках дієвих засобів досягнення мети. Це є, по суті, управлінським впливом на підвищення ЯТП.

Таблиця

#### Факторно-критеріальна модель оцінки ступеня моральності особистості

| № п/п | Фактори моральності                | Вагомість факторів | Критерії моральності                                                                                                                                                                                             | Значущість критеріїв            |
|-------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| 1     | Людяність                          | 0,30               | 1. Завжди охоче допомагає людині, яка потрапила у скрутне становище<br>2. Допомагає, але не завжди охоче<br>3. Інколи допомагає, інколи ні<br>4. Допомагає рідко<br>5. Ніколи не допомагає                       | 1,0<br>0,8<br>0,5<br>0,3<br>0,0 |
| 2     | Надійність                         | 0,25               | 1. Завжди виконує свої обіцянки без нагадувань<br>2. Частіше виконує, ніж не виконує<br>3. Щось середнє<br>4. Частіше не виконує, ніж виконує<br>5. Ніколи не виконує                                            | 1,0<br>0,8<br>0,5<br>0,3<br>0,0 |
| 3     | Ввічливість                        | 0,20               | 1. Завжди тактовний, ніколи не ображає оточуючих<br>2. Рідко, але дозволяє собі нетактовність<br>3. Щось середнє<br>4. Нерідко дозволяє собі нетактовну поведінку<br>5. Завжди брутальний і не поважає оточуючих | 1,0<br>0,8<br>0,5<br>0,3<br>0,0 |
| 4     | Працьовитість (ставлення до праці) | 0,15               | 1. Завжди сумлінно виконує свої обов'язки<br>2. Частіше "так", ніж "ні"<br>3. Щось середнє<br>4. Частіше "ні", ніж "так"<br>5. Ніколи сумлінно не виконує                                                        | 1,0<br>0,8<br>0,5<br>0,3<br>0,0 |
| 5     | Свідомість                         | 0,10               | 1. Завжди готовий виконувати роботу для колективу, не шкодуючи свій час.<br>2. Частіше "так", ніж "ні".<br>3. Щось середнє.<br>4. Частіше "ні", ніж "так".<br>5. Ніколи не надає пріоритету роботи в колективі   | 1,0<br>0,8<br>0,5<br>0,3<br>0,0 |

Приклад розрахунку оцінки:

$$0 = 0,30 \cdot 0,8 + 0,25 \cdot 0,5 + 0,20 \cdot 0,3 + 0,15 \cdot 0,8 + 0,10 \cdot 0,5 = 0,24 + 0,125 + 0,06 + 0,12 + 0,05 = 0,595$$

Такий інструментарій вимірювання вже визначився — це кваліметричні факторно-критеріальні оціночні моделі, використання яких постійно поширюється у практичній діяльності, але ще поки з іншою метою. Наведена таблиця більш детально розкриває зміст вимірювання на основі кваліметричних моделей на прикладі факторно-критеріальної моделі оцінки моральних якостей.

Треба зазначити ще одну важливу обставину. Мова йде про те, що підвищення якості трудового потенціалу значною мірою залежить від якості тієї її частини, яка є визначальною і яка зумовлює формування, використання і розвиток трудового потенціалу держави в цілому, регіонів, підприємств (компаній, фірм, закладів тощо). Такою складовою трудового потенціалу є управлінська еліта, від якості якої залежить і якість трудового потенціалу загалом. Саме параметри ЯТП відносно цієї складової моделі треба вимірювати особливо ретельно ще в процесі підготовки менеджерів і їх підбору в організації.

Отже, розроблена авторами структурна компонентно-параметрична модель якості трудового потенціалу (ЯТП) при переході на виміри компонентів на кваліметричній основі дає напрям підвищення ЯТП, у першу чергу для самої особистості.

Тобто, з позиції людиноцентричного підходу ключовою проблемою підвищення якості трудо-

вого потенціалу (ТП) є адекватність працівника обраній професії (займаній посаді, виконуваним обов'язкам), що безпосередньо впливає також на інші якісні характеристики, наприклад мотивованість до праці і прагнення до підвищення професійної компетентності. При цьому треба мати на увазі, що саме така адекватність є потужним фактором особистісної самореалізації людини у сфері трудової діяльності в інтересах роботодавця й соціуму.



## Література

1. Кремень В. Г. Філософія національної ідеї. Людина. Освіта. Соціум. — К.: Грамота, 2007. — 576 с.
2. Кремень В. Г. Філософія людиноцентризму в стратегії освітнього простору. — К.: Педагогічна думка, 2009. — 520 с.
3. Толочко П. П. Имеет ли Украина национальную идею // Киев. ведомости. — 1995. — 18–20 окт.
4. Матеріали науково-практичної конференції "Філософія людиноцентризму: методологія, теорія, практика". — Київ, 15 грудня 2009. — К.: ІОД АПН України, 2009. — 164 с.
5. Дмитренко Г. А. Концепция антропосоциального управления переходным обществом // Персонал. — № 1. — 1998. — С. 15–19.
6. Дмитренко Г. А. Людиноцентричная освіта як імператив підвищення якості життя населення України // Економіка і держава. — № 2. — 2009. — С. 39–42.

*Запропонована структурна компонентно-параметрична модель якості трудового потенціалу з виміром компонентів на кваліметричній основі.*

*Предлагается структурная компонентно-параметрическая модель качества трудового потенциала с измерением компонентов на кваліметрической основе.*

*A structural component-parametric model of the quality of labor potential of the measurement components of kваліmetrychniy basis.*

Надійшла 7 жовтня 2011 р.

## **ЗАГРОЗИ ТА ЗАСОБИ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 115–119

*Розглядається сутність та основні складові економічної безпеки. Виявлено загрози економічної безпеки підприємства та їх чинники. Зазначено шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства.*

На сучасному етапі розвитку підприємств України надзвичайно актуальним є питання організації процесу управління підприємством щодо попередження та нейтралізації небезпек і загроз, а також актуалізації потенційних можливостей підприємства щодо забезпечення економічної безпеки, підвищення ефективності його функціонування.

Науковці виокремлюють два основних підходи до визначення економічної безпеки. Перший підхід базується на використанні поняття загрози. Другий підхід, запобігаючи використанню поняття загрози у визначенні безпеки, ґрунтується на економічних поняттях досягнення мети функціонування підприємства.

“Економічна безпека підприємства — це стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому” [5]. Доволі цікаве визначення, в яке входить важко визначувана величина — ефективність використання корпоративних ресурсів. Безумовно, використання корпоративних ресурсів, як причина чи як наслідок, може характеризувати ступінь економічної безпеки підприємства. У визначенні не згадано можливості використання некорпоративних ресурсів економічного убезпечення, наприклад державних правоохоронних органів. Також не зовсім зрозуміло, чи входить швидкий, динамічний розвиток підприємства в поняття стабільного функціонування.

Економічна безпека підприємства (фірми) — це такий стан певного господарювання суб'єкта, за якого життєво важливі компоненти структури та діяльності підприємства характеризуються ви-

соким ступенем захищеності від небажаних змін [7]. Загалом визначення доволі точно відображає сутність процесу убезпечення підприємства, однак не дає критеріїв оцінювання стану підприємства як такого. Варто зазначити, що у визначенні використовується не слово “загроза”, а поняття “небажані зміни”.

“Економічна безпека підприємства — це такий стан суб'єкта господарювання, за якого він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення чи захисту від існуючих небезпек та загроз чи інших непередбачуваних обставин та в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику” [1]. У цьому визначенні вже з'являються два важливих аспекти — критерій забезпечення безпеки — досягнення цілей бізнесу, а також враховано фактори зовнішніх умов — конкуренція, господарський ризик. Також наголошена й умова досягнення цілей бізнесу — ефективність використання ресурсів. Визначення ґрунтується на понятті загрози, небезпеки.

“Економічна безпека промислового підприємства — це неперервний процес забезпечення на промисловому підприємстві, яке знаходиться у визначеному зовнішньому середовищі, стабільності його функціонування, фінансової рівноваги та регулярного отримання прибутку, а також можливості виконання поставлених цілей та завдань, можливості до подальшого розвитку та вдосконаленню на різноманітних стадіях життєвого циклу підприємства і в процесі визначення конкурентних ринкових стратегій” [6]. У цьому визначенні враховано всі можливі аспекти жит-

тедіяльності підприємств. На думку автора, визначення “економічна безпека” — це не стан підприємства, а неперервний процес. Так, справді, процес економічного забезпечення підприємства має бути неперервним, але сама економічна безпека підприємства — це, швидше, стан підприємства, чи властивість, характеристика, а не процес. Важливим позитивним моментом у цьому визначенні є те, що автор оперує винятково економічними категоріями.

Варто також навести і таке визначення безпеки підприємства: “Безпека підприємства — це такий стан його правових, економічних та виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, який виражає здатність підприємства до стабільного функціонування” [8]. Тут, що важливо, відсутнє посилення на які б то не було загрози.

Як це не дивно, в офіційних документах України відсутнє поняття економічної безпеки підприємства (організації, юридичної особи). Взагалі, це певною мірою відображає ставлення держави до підприємництва. У Концепції економічної безпеки України економічна безпека розглядається як “стан економіки, суспільства та інститутів державної влади, за якого забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний соціально-економічний розвиток України, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих внутрішніх та зовнішніх процесів” [3].

У “Національній доповіді “Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні” зазначено, що “одночасно з оцінкою ефективності функціонування та рівня захисту життєво важливих інтересів суб’єктів господарювання від внутрішніх і зовнішніх загроз економічна безпека підприємництва є структурною характеристикою проблем взаємоузгодженості державного регулювання та інтересів суб’єктів підприємницької діяльності і суспільства, оцінкою структурної збалансованості розвитку економіки”. Додається: “Системність і складність проблеми зміцнення економічної безпеки підприємництва доводить необхідність удосконалення в першу чергу нормативно-методичного забезпечення вітчизняної державної політики у цій сфері. Необхідно, щоб цільові заходи органів державного управління всіх рівнів базувались на затвердженій стратегії, генеральною метою якої є задоволення сукупності потреб суб’єктів підприємницької діяльності шляхом забезпечення вільного, рівного доступу, сприятливе економіко-правове середовище здійснення підприємницької діяльності, а та-

кож сталий та структурно-збалансований розвиток підприємництва, а через нього — економіки і суспільства” [3].

Фахівці російського Міністерства економіки визначають економічну безпеку держави як “стан можливості та готовності економіки забезпечити стійкість економічного становища суспільства та держави в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз та впливів”. В інших нормативно-правових актах України поняття безпеки адекватне поняттю стійкості і стабільності процесу суспільно-економічного розвитку, оскільки виокремлюють підхід до економіки як до динамічної системи, що розвивається за рахунок власних механізмів. Зазначимо, якщо замінити термін “загроза” на термін “життєво важливі інтереси” у визначенні поняття безпеки, то матимемо, що “безпека є стан, у якому забезпечене існування і можливості прогресивного розвитку”.

Фактично, визначення безпеки свідчить про ідеологію, яка закладається в теорію безпеки і потім втілюється на практиці. У наукових джерелах, у яких досліджують проблематику безпеки, подано багато визначень як безпеки, так і економічної безпеки підприємств. Кожне з цих визначень, безумовно, має право на існування і є, по суті, найбільш сконцентрованим виразом поглядів кожного автора на поняття безпеки, а також на діяльність із забезпечення безпеки.

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні, типові чинники, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності та галузі виробництва, а саме:

1. Безпосередні чинники виробництва — основні чинники, які забезпечують діяльність виробництва. До них належать: безпосереднє розміщення підприємства (територія); наявні природні ресурси та умови їх розташування на цій території, доступність використання та якісні показники; наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень; наявна виробнича інфраструктура, можливий обсяг її використання; соціально-економічна інфраструктура і рівень матеріального достатку населення.

2. Стабільний попит на продукцію — чинник, який також відіграє важливу роль у рівномірному пропозиційному розвитку виробництва. Він охоплює: укладені довготермінові контракти на реалізацію продукції з її споживачами; рівень конкурентоспроможності продукції, що виробляється; якісно-гарантійні показники виробів;

обґрунтовані прогнози щодо стабільності ринку певного виду продукції; державне та регіональне замовлення на виготовлену продукцію.

3. Надійність постачальників, передусім тих, що забезпечують постачання основної сировини і матеріалів. Для цього потрібно: мати довготермінові договори на поставку необхідної сировини і матеріалів, враховуючи терміни постачання, та їх якісні показники; знати можливості постачальників і не допускати монопольності в їх поставках: для цього, як правило, потрібно мати 3–4 і більше постачальників сировини та матеріалів, щоб була гарантія стабільної цінової політики щодо сировини, матеріалів та інших комплексуючих.

4. Зовнішня конкуренція на продукцію, призначену на експорт. Ця продукція має: відповідати міжнародним стандартам; за якісними показниками і сервісним обслуговуванням бути конкурентоспроможною; мати обґрунтовану та прогнозовану перспективу; бути конкурентоспроможною щодо продукції, яка імпортується в нашу країну, з метою скорочення ввезення в Україну продукції, яку можуть виготовляти вітчизняні підприємства.

5. Державне економічне регулювання діяльності підприємства, яке полягає у: захисті власного товаровиробника незалежно від форм власності на засоби виробництва; регулюванні державної податкової політики; сприянні виробництву, враховуючи економічні, територіальні та інші аспекти; сприянні виробництву продукції, яка ввозиться як критичний імпорт; державному замовленні на товари, які фінансуються за рахунок бюджету і скорочення імпорту на ці товари.

6. Надійний захист комерційної таємниці. Держава має гарантувати таємницю на науково-технічні досягнення, розроблення нових технологій, інтелектуальну власність, ноу-хау, у тому числі й комерційні таємниці.

7. Компетентність керівництва підприємства. Найважливіші чинники, які можуть найактивніше впливати на рівень економічної безпеки підприємства, — це високий професіоналізм керівництва і команди його менеджерів (висококваліфіковані кадри; система їх підготовки і форми навчання; створення для них відповідних виробничих і соціально-економічних умов).

Є ще й інші чинники економічної безпеки підприємства, які не пов'язані з безпосередньою виробничою діяльністю, але істотно впливають на стан виробництва. Вони пов'язані з поведінкою окремих людей, їх мораллю, духовністю (розкрадання, шахрайство, обдурювання, убивство тощо).

Усі зазначені вище чинники потрібно реалізовувати відповідно до чинного законодавства, спрямовувати їх на здійснення виробничої стратегії, досягнення належного рівня економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання [8].

Різні автори виокремлюють різні складові економічної безпеки підприємства, найчастіше такі: фінансові; інтелектуальні і кадрові; техніко-технологічні; політико-правові; інформаційні; екологічні; силові. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що попри різноманітні підходи до трактування поняття “економічної безпеки” та виокремлення різних її складових, усі автори однозначно звертаються до фінансової складової як однієї з основних у системі економічної безпеки як держави в цілому, так і окремого суб'єкта господарювання. Стабільність фінансово-економічного стану підприємства визначає його здатність до гнучкого реагування на зовнішню дію і постійність саме успішного функціонування економічної системи.

Головною причиною необхідності забезпечення економічної безпеки підприємства є завдання досягнення стабільності свого функціонування і створення перспектив зростання для виконання цілей бізнесу, що стоїть перед кожним підприємством відповідно до філософії бізнесу.

Для забезпечення своєї економічної безпеки підприємство використовує сукупність корпоративних ресурсів. Корпоративні ресурси — фактори бізнесу, які використовуються власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу. Серед них можна виокремити: ресурс капіталу, ресурс персоналу, ресурс інформації і технології, ресурс техніки й устаткування, ресурс прав.

Ресурс капіталу. Дає можливість придбавати й підтримувати інші корпоративні ресурси, які спочатку відсутні у власників цього підприємства, — це акціонерний капітал підприємства в поєднанні з позиковими фінансовими ресурсами.

Ресурс персоналу. Менеджери підприємства, виробничий персонал і службовці, які застосовують свої знання, досвід і навички для досягнення цілей бізнесу.

Ресурс інформації і технології. Інформація, що стосується будь-яких аспектів бізнесу підприємства, — найбільш цінний і дорогий з ресурсів підприємства. Саме інформація допомагає підприємству адекватно реагувати на будь-які зміни зовнішнього середовища бізнесу, ефективно планувати і здійснювати свою господарську діяльність.

Ресурс техніки й устаткування. На основі наявних фінансових, інформаційно-технологічних

і кадрових можливостей підприємство придбаває устаткування, необхідне (на думку менеджерів підприємства) і доступне (виходячи з наявних ресурсів).

Ресурс прав. Включає права на використання патентів, ліцензії і квоти на використання природних ресурсів, а також експортної квоти, права на користування землею. Це дає змогу підприємству долучитися до передових технологічних розробок, не проводячи власних дорогих наукових досліджень, а також отримати доступ до не загальнодоступних можливостей розвитку бізнесу.

Найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів підприємства необхідне для виконання цілей бізнесу шляхом досягнення основних функціональних цілей його економічної безпеки, зокрема таких:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- надійне забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, а також комерційних інтересів [4].

Виконання кожної з із зазначених цілей економічної безпеки є істотно важливим для досягнення головної мети підприємства. Детальна розробка і контроль за виконанням цільової структури економічної безпеки підприємства є важливою складовою проблеми.

Найважливішим етапом забезпечення економічної безпеки підприємства (ЕБП) є стратегіч-

не планування і прогнозування його економічної безпеки. На цьому етапі розробляється стратегічний план забезпечення ЕБП, проводиться оперативна оцінка рівня забезпечення і поточне тактичне планування ЕБП. На основі оцінки ефективності заходів із запобігання збиткам і розрахунку функціональних і сукупного критеріїв ЕБП аналізується її рівень.

На основі оперативної оцінки рівня ЕБП і розроблених рекомендацій з поточного планування діяльності підприємства здійснюється оперативне планування фінансово-господарської діяльності підприємства, після чого розроблені плани практично реалізуються.

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

1) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);

2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках зазначеного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства, або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому, або окремих його працівників (передусім керівників і функціональних менеджерів).

Метою економічної безпеки підприємства є гарантія його стабільного та максимально ефективного функціонування на сьогодні і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки.

Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно:

- 1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав інформації, технології та устаткування);
- 2) загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 4) загально-тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- 7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- 8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки [2].

Забезпечення економічної безпеки підприємства означає: досягнення високих фінансових результатів діяльності і фінансової стійкості, забезпечення технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, високу ефективність системи управління, оптимальність та ефективність організаційної структури, високий рівень екологічності, якісну правову захищеність усіх аспектів діяльності, захист інформаційного середовища, безпеку персоналу, його капіталу, майна та комерційних інтересів.

Проведені дослідження свідчать, що збитки від внутрішніх факторів у багато разів перевищують збитки від зовнішніх, що свідчить про погане фінансування інформаційної служби підприємства, нечітке формулювання цілей та погане співробітництво підрозділів. Тільки запровадивши в необхідному обсязі зазначені заходи, можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.



### Література

1. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. — СПб.: Питер, 2002. — 160 с.
2. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: Навч. посіб. — 2-ге вид., допов. і перероб. — К.: Центр навч. л-ри, 2004. — 220 с.
3. Концепція економічної безпеки України. — К.: Логос, 1999. — 56 с.
4. Олейников Е. А. Основы экономической безопасности / Е. А. Олейников. — М., 1997. — 233 с.
5. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. Л. Олейникова. — М.: Интел-Синтез, 1997. — 138 с.
6. Половнев К. С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия: Дисс. ... канд. экон. наук. — Екатеринбург, 2002. — 177 с.
7. Стратегии бизнеса: справочник / Под ред. Г. Б. Клейнера. — М.: КОНСЭКО, 1998. — 288 с.
8. Судоплатов А. П. Безопасность предпринимательской деятельности / А. П. Судоплатов, С. В. Лекарев. — М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. — 382 с.

*Проаналізовано наявні підходи до трактування поняття “економічна безпека підприємства”; окреслено проблему економічної безпеки і загроз економічній безпеці підприємства. Встановлено, що сутність поняття “економічна безпека підприємства” визначає забезпечення досягнення мети підприємством шляхом підтримки режиму його нормального функціонування.*

*Проанализированы существующие подходы к трактовке понятия “экономическая безопасность предприятия”; очерчена проблема экономической безопасности и угроз экономической безопасности предприятия. Установлено, что сущность понятия “экономическая безопасность предприятия” определяет обеспечение достижения цели предприятием путем поддержки режима его нормального функционирования.*

*It has been analyzed the existing approaches of the interpretation of the definition “Economic Security of the Enterprise”; it has been shown the point of view of the author on the problems of the enterprise's economic security and it's threats. Essence of concept “economic security of enterprise” determines providing of achievement of purpose by an enterprise by support of the mode of him normal functioning.*

Надійшла 14 липня 2011 р.

## **МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 120–124

*Аналізуються особливості корпоративної культури в умовах сучасної системи господарювання.*

Розповсюджене поняття інтернаціоналізації, як процесу розширення, поглиблення і прискорення світового співробітництва, об'єднує усі сфери сучасного соціального життя — від культурної до фінансової. На сьогодні у світі існують різні точки зору відносно адекватності її концептуального змісту, характеристик її історичних причин, форм та наслідків. Дослідники визначають її просторово-часові параметри: рамки міжнародних структур, інтенсивність інтернаціональних взаємозв'язків, швидкість глобальних потоків, переваги та недоліки впливу; організаційні параметри: інфраструктуру, інституціалізацію міжнародних структур та використання сили, модель глобальної стратифікації, домінуючі види інтернаціональної взаємодії.

Підприємство постійно взаємодіє з різними суб'єктами зовнішнього середовища: іншими підприємствами, корпораціями, банками, фінансовими структурами, державними та міжнародними утвореннями. Слід зважати, що зазначені суб'єкти безпосередньо впливають на внутрішнє середовище компанії, з одного боку, вимагаючи її якимось чином впливати на навколишнє середовище, а з другого — змінювати власне, тобто адаптуватись до тих реалій, які склалися під впливом сучасних умов функціонування світової економіки.

Із зазначеного можна дійти висновку, що підприємство у намаганні відповідати зовнішнім умовам має постійно проводити аудит стану корпоративної культури, враховуючи аспект її зміни та адаптації [1; 2]. У цьому випадку важливим є врахування засад крос-культурного менеджменту, який визначає особливості національних культур різних держав, що можуть здійснити ва-

гомий вплив як на корпоративну культуру, так і на діяльність компанії у цілому.

Діяльність за кордоном та спроби насадити лише власну корпоративну культуру, що не збігається з загальною діловою культурою на ринку, може призвести до невдач та збитків, оскільки система цінностей та стереотипів, яка склалася у суспільстві, протидіятиме відповідним змінам. У даному випадку переважання національної культури над корпоративною є цілком зрозумілим.

Розглядаючи еволюцію міжнародного менеджменту [3] можна стверджувати, що він істотно відрізняється порівняно з періодом розвитку другої половини ХХ ст. На сьогодні його основними складовими є “інтерактивні глобальні інформаційні мережі, командні форми роботи і організаційне навчання” [4, 49], які є відповіддю на зростаючі потреби розуміння, управління та спільного використання знання в умовах глобалізації.

Вивчення корпоративної культури на глобальному рівні передбачає розуміння існування інших корпоративних та національних культур. У даному випадку важливим є врахування підходів крос-культурного менеджменту як галузі міжнародного менеджменту.

При цьому було виокремлено два основних підходи до розуміння природи самої культури, а саме:

- традиційний підхід, що розглядає культурні відмінності та визначає шляхи подолання культурного шоку, який перешкоджає адаптації менеджерів за кордоном та визначається як “стан душі, зумовлений тривогою з приводу втрати всіх звичних знаків та символів соціальної взаємодії” [4, 35];

- нетрадиційний підхід, коли відбувається сприйняття різноманіття та багатолітність культурних спільнот, які можна виділити в структурах компаній, що безпосередньо залучені до глобального середовища та займаються міжнародною діяльністю.

На сьогодні важливим є трактування крос-культурного менеджменту не як менеджменту культурних розбіжностей, а в термінах спільного навчання, поширення, переносу знання та досвіду, що є предметом когнітивного менеджменту (“систематичне управління процесами, за рахунок яких знання ідентифікується, накопичується, розподіляється і застосовується”) [4, 85]. Відповідно культура визначається як об’єкт крос-культурного та когнітивного менеджменту на рівні аналізу організації. Розглянувши різні підходи до розуміння поняття культури, можна стверджувати, що єдиної думки щодо чіткої дефініції немає, проте більшість учених часто її пов’язують з поняттям національної держави (Р. Хофстеде, Томпенаарс, Р. Льюїс та ін.). Тому культура розуміється як “однорідна внутрішньо-несуперечлива система допусків, цінностей і норм, що передаються в процесі соціалізації наступним поколінням” [4, 31].

Відзначимо важливість врахування аспекту корпоративної культури при виборі будь-якої орієнтації топ-менеджменту [5; 76], особливо поліцентричної та геоцентричної. У даному випадку корпоративна культура має розглядатися як окремий інтелектуальний ресурс компанії.

Проте вивчення та врахування особливостей національної та корпоративної культури потребує інвестицій та відповідного рівня доступу до капіталу. У цьому розрізі розглянемо підхід А. Шнейдера, який виокремив три стадії життєвої еволюції компанії, а саме: структури з доступом капіталу від кількох сотень тисяч доларів до 3 млн доларів; 10–100 млн дол.; 100–200 млн дол. [6]. Такі компанії називаються, відповідно, компаніями першого, другого та третього рівнів. Зазначимо, що тип менеджменту, способи прийняття рішень, методи мотивації, основні завдання, філософія компанії та, відповідно, корпоративна культура на кожному етапі є різними. При цьому інвестиції у розвиток корпоративної культури починають здійснюватися на другому рівні, і лише на третьому рівні корпоративна культура відповідає зовнішнім вимогам ринку та сприяє швидкій адаптації компанії до таких умов.

У сучасних умовах подальший розвиток корпоративної культури пов’язаний з виходом її за межі організації [7], коли вона є не просто скла-

довою середовища компаній, а й інструментом посилення ринкових позицій на міжнародних ринках як з боку загального, так і з боку міжнародного та стратегічного менеджменту.

Концептуальна модель визначає процес розвитку корпоративної культури і являє собою стандарт її розвитку на етапах інтернаціоналізації компанії у концепції середовищ: внутрішнього, національного, міжнародного, глобального, що передбачає створення нового типу корпоративної культури, який включає взаємовплив національних культур компаній-партнерів та їх корпоративних культур, що сформувалися до відповідного партнерства. Як показано на рисунку, для компанії, що діє лише на національному ринку, визначено внутрішнє та національне середовище, яке передбачає існування корпоративної та національної культури, що тісно переплітаються.

Розвиваючи міжнародну діяльність, компанія виходить на зарубіжні ринки в пошуку нового потенціалу та можливостей збуту продукції. На даному рівні нами визначено ще міжнародне середовище, яке являє собою національне середовище можливої компанії-партнера, що знаходиться на ринку іншої країни. У такому випадку виникає зіткнення різних культур, як національних, так і корпоративних.

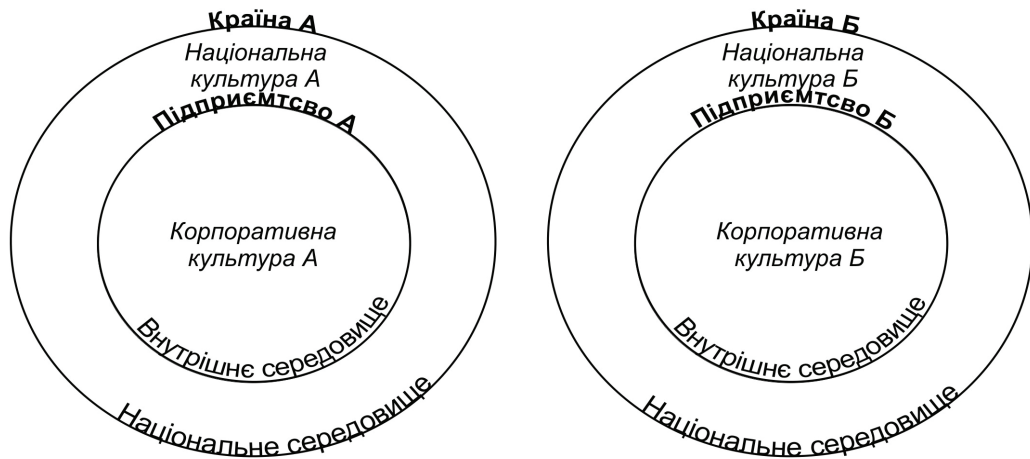
Особливо на зазначеному етапі слід відмітити процес перенесення ресурсів та знання, що є підґрунтям для наступних стадій розвитку міжнародної діяльності компанії. Важливе місце в цьому випадку займає саме поняття знання, що, як вже зазначалося, є основним ресурсом організації та предметом розгляду когнітивного менеджменту та “виступає змінюваним процесом структурованого досвіду, цінностей, контекстуальних даних, яке є основою для оцінки та засвоєння нового досвіду та інформації” [4, 79], що створює гарні засади для розвитку нової корпоративної культури.

Звичайно, відповідна еволюція міжнародних корпорацій відбувається на тлі їх загального розвитку або життєвого циклу, “як передбачуваних змін з визначеною послідовністю станів протягом часу” [8, 52].

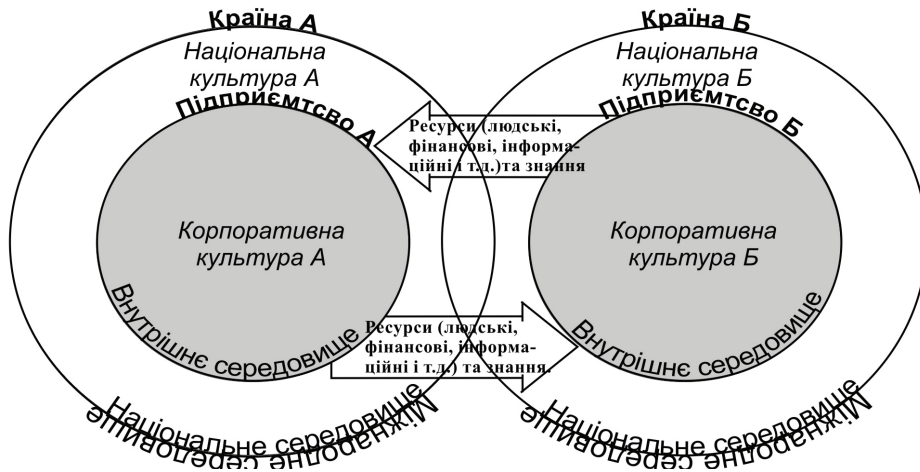
Топ-менеджмент має бути обізнаним щодо того, на якому етапі інтернаціоналізації та життєвого циклу знаходиться компанія для застосування відповідних інструментів управління.

Слід зазначити, що під час зростання або старіння організація стикається з унікальним набором завдань та використовує передбачувані шаблони поведінки [2]. Узагальнюючи різні підхо-

### 1. Рівень діяльності: Національний



### 2. Рівень діяльності: Зарубіжний



### 3. Рівень діяльності: Регіональний або Глобальний

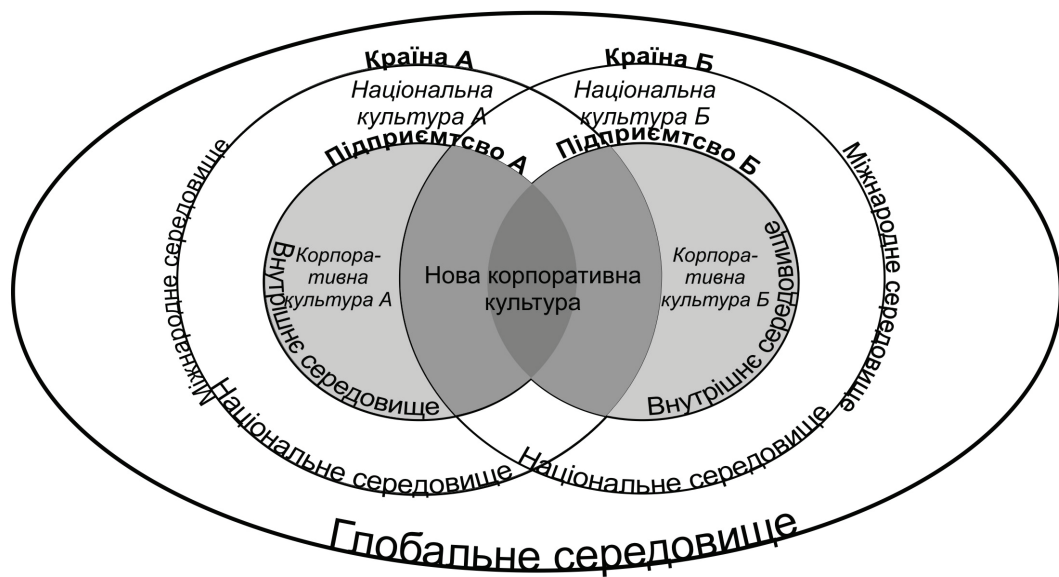


Рис. Концептуальна модель формування інтернаціональної корпоративної культури

ди, ми виокремили такі етапи життєвого циклу компанії: заснування, початковий етап зростання, активне зростання, етап змін у зростанні, розквіт, стабілізація, зняття вершків, рання бюрократія, бюрократія, банкрутство чи припинення діяльності компанії.

Для того щоб досягти успіху, фірма повинна виконати такі функції: адаптуватися до мінливих змін зовнішнього середовища, досягти поставлених цілей, вміти інтегрувати свої окремі частини в одне ціле та бути легітимною, тобто визнаною іншими компаніями [2]. З огляду на це, можна зазначити, що проблеми зовнішньої адаптації полягатимуть у тому, як компанія знайде відповідну нішу на ринку та витримає постійні зміни зовнішнього середовища. Проблеми ж внутрішньої інтеграції полягають у вимірюванні та підтримці взаємовідносин між членами організації. Завдання корпоративної культури полягає в тому, щоб визначити, коли члени організації розділяють цінності, у тому, як вони відкривають і знаходять шляхи для подолання проблем зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції.

Таким чином, головним завданням під час розвитку корпоративної культури має бути усвідомлення того, що власна культура є унікальною, тобто переймаючи чужий досвід, фірма повинна зважати на те, що неможливо створити повністю ідентичну корпоративну культуру, можна лише перейняти деякі якісні її складові. На розвиток корпоративної культури завжди впливатимуть такі чинники, як:

- сфера або галузь діяльності компанії;
- етап розвитку та розміри компанії;
- особливості лідерського складу та принципів керівництва;
- тенденції та особливості зовнішнього середовища (національного, глобального);
- контрольований процес відбору персоналу та процес формування цінностей;
- комунікаційні технології;
- система мотивації та заохочення персоналу;
- індивідуальні особливості співробітника.

Корпоративна культура існує незалежно від її усвідомлення членами корпорації. Тому під розвитком корпоративної культури слід розуміти зародження, стабілізацію, історизацію, послаблення або відродження її, що є постійним процесом зміни стану корпоративної культури, який сформувався неконтрольовано та підсвідомо, або контролювано та свідомо, враховуючи аспекти внутрішньої інтеграції та зовнішньої адаптації компанії до мінливих умов національного та міжнародного середовищ. Зазначимо, що про-

цес формування несе в собі завершеність певного явища, тоді як поняття корпоративної культури в глобальному світі є явищем динамічним та вимагає постійного розвитку й адаптації.

У цілому процес розвитку корпоративної культури на підприємстві має передбачати:

**постійність** — дії та заходи з розвитку мають бути постійними, а не одноразовими;

**циклічність** — підприємство розвивається циклічно, тому слід враховувати концепцію циклів під час розробки моделі розвитку;

**унікальність** — кожна корпоративна культура, як і кожне підприємство, є унікальною, тому нав'язування успішної моделі корпоративної культури в одній компанії може бути неактуальним в іншій;

**динамізм** — урахування динаміки зміни національних та світового ринків.

При цьому, корпоративна культура повинна сприяти досягненню основних цілей організації. У процесі діяльності топ-менеджери інколи визнають значення корпоративної культури та розробляють відповідні плани щодо зміни цього поняття. Однак лише після того як цілі змін будуть визначені, необхідно приступати до оцінювання культури з тим, щоб визначити, як культура може сприяти або стримувати процес змін [9, 262]. Як зазначає Е. Камерон, незважаючи на те, що деякі елементи корпоративної культури можуть бути марними, краще проводити зміни та розвиток на існуючому міцному фундаменті корпоративної культури, ніж покладатися на зміну передбачуваних факторів [10, 279]. Так, Д. Мейерсон визначає такі стратегії помірних змін, як “підривне самовираження” (особливі символи, що спроможні змінювати непродуктивну атмосферу в організації), вербальне джиу-джитсу (вміння обернути негативні жести та вчинки проти ініціатора), “ситуативний” підхід (створення можливостей для змін та можливостей отримання вигоди від них), стратегічні альянси (об’єднання співробітників для проведення відповідних змін) [7, 65–69].

Отже, проводячи політику культурних змін, необхідно розуміти взаємозв’язок розвитку корпоративної культури та компанії у цілому.



## Література

1. Богучарський Р. В. Роль менеджменту та корпоративної культури з точки зору реалізації стратегічного менеджменту // 36. наук. пр. — Харків, 2004. — Вип. 60. — С. 214–217.

2. Бойко А. І. Фактори формування і сприйняття корпоративної культури // Теорія і практика сучасної економіки: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф.; Черкаси, 15–17 жовт. 2003 р. — Черкаси: ЧДТУ, 2003. — С. 187–189.
3. Международный менеджмент / Под ред. С. Э. Пивоварова, Л. С. Тарасовича, А. И. Майзеля. — СПб: Питер, 2001. — 576 с.
4. Холден Н. Дж. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента: Учеб. пособие для студ.: Пер. с англ. / Под ред. Б. Л. Еремина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 384 с.
5. Герчикова И. Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики: Учеб. пособие — М.: Консалтбанкир, 2002. — 576 с.
6. Шнейдер А. Эволюция компаний. — [Электронный ресурс]. — [http://www.m21.com.ua/index.php?id\\_id=133&id=162](http://www.m21.com.ua/index.php?id_id=133&id=162)
7. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. и др. Корпоративный менеджмент / Под общ. ред. И. И. Мазура. — М.: Высшая шк., 2003. — 1077 с.
8. Мильнер Б. З. Терия организации: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2003. — XVIII; 558 с.
9. Шейн Э. Организационная культура и лидерство: Пер. с англ. / Под ред. Т. Ю. Ковалевой. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 336 с.
10. Камерон Э., Грин М. Управление изменениями: Пер. с англ. — М.: Добрая книга, 2006. — 360 с.

*Розкрито основні складові формування корпоративної культури в умовах формування міжнародного та національного менеджменту.*

*Рассмотрены основные составляющие формирования корпоративной культуры в условиях формирования международного и национального менеджмента.*

*This article reviews the main components of corporate culture in the context of international and national management.*

**Надійшла 4 жовтня 2011 р.**

## **АДЕКВАТНІСТЬ ДЕЯКИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ СПЕЦИФІЦІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 125–130

*Аналізуються проблеми щодо адекватності окремих економічних концепцій тому стану, в якому перебуває макроекономічна система сучасної України.*

Еволюція економічної теорії нерозривно пов'язана з історією розвитку людського суспільства, але більшість економічних концепцій з'явилася у період становлення й розвитку капіталізму. Наприклад, ідеї А. Сміта і Д. Рікардо виникли на початковому етапі. Нестабільність капіталістичної економіки сприяла формуванню концепції розвитку суспільства К. Маркса. Бурхливий розвиток науково-технічного прогресу (НТП) і математичних методів викликав появу неокласичних теорій економічного зростання та концепцій індустріального суспільства. Виникнення колективної власності означало перехід до вищої стадії розвитку капіталістичного способу виробництва, що знайшло відображення в концепціях "народного капіталізму".

Особливості розвитку економік різних країн також сприяли еволюції економічної думки. Наприклад, австрійська школа граничної корисності, американська школа неокласики, шведська школа найбільше вплинули на становлення наукової думки щодо кризи в економіці. Так, теорія А. Маршалла з'явилася та значно поширилась у результаті кризи 1872 р., кейнсіанство — після кризи 1929–1933 рр., монетаризм — після кризових явищ 60–70-х років і т. д. Сучасні економісти вважають, що економічні кризи виконують найважливішу функцію з відновлення рівноваги в народному господарстві [1; 7]. Разом з тим, незважаючи на спільність характерних ознак (спад виробництва, порушення сформованих виробничих зв'язків, банкрутство підприємств, зростання безробіття), кожна криза відрізняється за глибиною та має свою специфіку. На сучасному етапі в

розвинених капіталістичних країнах спад виробництва і банкрутство підприємств не мають такого масштабного характеру, як на початку ХХ ст., і супроводжуються інфляційними процесами.

Невелика інфляція в економічній теорії розглядається не як соціальне зло, а як стимул споживчого попиту, оскільки при зростанні цін населення прагне робити відповідні запаси. Однак це один бік проблеми. Другий бік — виробництво більш інерційне, тому споживання випереджає його, але лише на фазі зростання економічних коливань. У кризовій фазі — навпаки. Це потребує певної збалансованості динаміки виробництва та споживання. Щодо вирішення даної проблеми у сфері обміну, то в західній теорії та практиці перевищення рівня інфляції на 10 % вважається критичним, оскільки подальше зростання інфляції може призвести до гіперінфляції, що на сьогодні й відбувається в Україні.

Підходи щодо подолання економічної кризи, запропоновані в деяких економічних концепціях, відносно успішно були реалізовані в багатьох розвинених країнах. Вони тісно переплітаються із двома основними науковими напрямками, які пов'язують економічну кризу з явищем надвиробництва та концептуально відрізняються ступенем участі держави в його регулюванні:

1) неокейнсіанство. У короткостроковому періоді необхідне активне втручання держави у стимулювання сукупного попиту;

2) неокласичний напрям. Завдяки здатності ринкової економіки до саморегулювання за допомогою механізму досконалої конкуренції декларується принцип невтручання держави у стиму-

лювання сукупного попиту (неоліберальний напрям) або його штучне обмеження (монетаризм).

Як свідчить практика подолання економічної кризи в США (1929–1933 рр.), найдієвішими для зростання виробництва, споживання і подолання масового безробіття виявилися методи державного регулювання, запропоновані Дж. Кейнсом [9]. Обґрунтовуючи пріоритетність споживання в процесі суспільного відтворення, учений пропонував стимулювати його за рахунок:

1) збільшення державних видатків на закупівлю товарів та інвестиції у рамках державної власності;

2) перерозподілу доходів в інтересах соціальних груп, які одержують найбільш низькі доходи, що особливо актуально для України.

Неокейнсіанці як джерело стимулювання виробництва розглядають заощадження як частину доходу, що трансформується в інвестиції. При цьому інша частина доходів витрачається на споживання. Зростання виробництва уповільнюється, якщо заощадження менше інвестиційного попиту, і навпаки. Тому пропонувалося зниження відсотків на кредити, що дало змогу збільшити розрив між вартістю кредитів та очікуваною прибутковістю капіталовкладень. У результаті кошти вкладатимуться в розвиток виробництва.

Ще одним істотним моментом неокейнсіанського напрямку є ефект мультиплікації, який полягає в тому, що збільшення інвестиційного попиту неминуче супроводжується випереджальним зростанням споживчого попиту. Але очевидний і недолік такого підходу — не враховується зворотний зв'язок між інвестиціями і доходами. Це спробував усунути Е. Хансен у неокейнсіанській теорії економічного циклу [21; 24]. Ефект акселератора Е. Хансена досягається шляхом збільшення інвестицій, отриманих від доходу, а також стимульованих інвестицій. При цьому стимульовані інвестиції утворюються за рахунок заощаджень. Комплексна взаємодія обох ефектів, на думку Е. Хансена, зможе викликати постійне зростання виробництва і споживання. У моделях Е. Домара і Р. Харрода принцип акселерації виявляється у відносно значній зміні інвестицій при невеликому коливанні споживчого попиту, що обґрунтовує необхідність його стимулювання [22].

Однак, незважаючи на привабливість рекомендацій Дж. Кейнса, на його думку, вони мають короткостроковий характер і прийнятні тільки в період економічної кризи. З точки зору довгострокового економічного зростання, на думку В. Базилевича, заслуговують на увагу посткейнсіан-

ські теорії недосконалої та монополістичної конкуренції Дж. Робінсон і Е. Чемберліна [8]. Вирішення проблеми “ефективного попиту” вони пов'язують із: проведенням деяких соціальних реформ; підвищенням заробітної плати та визнанням права профспілок на боротьбу за її збільшення; радикальними програмами державного перерозподілу доходів; обмеженням влади монополій.

Можна поставити питання, про які соціальні програми і підвищення заробітної плати може йти мова, якщо економіка України перебуває в стані банкрутства. Крім того, у слаборозвинених країнах неможливо вирішити проблему інвестицій, що стимульовані за рахунок заощаджень, оскільки низькі доходи населення витрачаються тільки на споживання. Тобто існує критичний рівень доходів, нижче якого, як це розглядається в теорії квазістабільної рівноваги та “порочного кола вбогості” Х. Лейбенштайна, в економіці порушуються умови, що сприяють формуванню “ефективного попиту”, а спроби подолати його зазнають невдачі.

В економічній науці були й інші варіанти “порочних кіл”. Як приклад, автори праць [6; 11] розглядають концепції “порочного кола накопичення” Р. Нурксе та “порочного кола ринку” Ч. Кіндлбергера. У першій стверджується, що брак капіталу обмежує можливість застосування сучасної техніки. Через це продуктивність праці низька. У результаті знижується рівень доходу на душу населення, а отже, нагромадження капіталу. Інша концепція зазначає, що типовими рисами економіки слаборозвинених країн є вузькість внутрішнього ринку і слабка спеціалізація виробництва. Це зумовлює низьку продуктивність праці — причину невеликих доходів населення, що, у свою чергу, є безпосередньою причиною вузькості ринку.

Справді, про яке формування “ефективного попиту” може йти мова в умовах зубожіння більшої частини населення України? Тому єдиний вихід із такого становища автори “порочних кіл” вбачають у зовнішніх факторах, зокрема у залученні іноземного капіталу. Отже, вирішення проблеми кризи в неокейнсіанському напрямі пов'язується зі стимулюванням державою в комплексі із зовнішніми джерелами двох головних компонентів сукупного попиту — споживчого та інвестиційного.

Як успішну реалізацію комплексного підходу часто розглядають досвід Л. Ерхарда в реформуванні післявоєнної економіки Західної Німеччини та економічної допомоги за “планом Мар-

шалла”, що дало змогу країні, як вважає В. Базилевич, вийти із кризового стану [8]. Але, швидше за все, така допомога надавалася у політичних інтересах як протидія сприянню СРСР у формуванні соціалістичної економіки НДР. Крім того, вона мала і негативні сторони. Наприклад, при наданні фінансових інвестицій США передбачали покупку і перевезення власної продукції американським морським флотом, що, з одного боку, сприяло успішному реформуванню економіки, а з другого — гальмувало розвиток власного виробництва Західної Німеччини.

Водночас реформи у післявоєнній економіці Західної Німеччини, що були спрямовані на стабілізацію фінансової та грошово-кредитної системи, згладжування соціальних протиріч, усіляку підтримку підприємництва і створення умов для зростання життєвого рівня середніх верств населення, посилено контролювалися та вчасно коригувалися сильною та авторитетною владою. Тобто, незважаючи на прихильність Л. Ерхарда до принципу державного невтручання, вихід з економічної кризи в Західній Німеччині все-таки регулювався державою при значному обсязі зовнішніх інвестицій.

Необхідно відзначити неспроможність очікувань великомасштабних іноземних інвестицій багатьох українських політиків, які, мабуть, були пов’язані із зацікавленістю США у створенні буферної з Росією держави. Імовірно, така позиція дозволяє вважати, що Україна повторить шлях післявоєнного розвитку Західної Німеччини. Звідси цілком логічна здійснювана державна політика, що доходить до абсурду. Наприклад, політика “української незалежності” стосовно Росії, яка нещодавно отримала членство вже у “великій вісімці” розвинених капіталістичних країн.

З приводу ринкових очікувань в Україні, то цікаво відзначити одержану в роботі [5] залежність — величина інвестицій на одну особу прямо пропорційна рівню розвитку країни (величині дохідності): у країнах із високим рівнем розвитку вона становить 427 дол. США, із середнім — 46, з низьким рівнем розвитку — 5,7, а в Україні — 29 дол. США. Така закономірність дає підстави вважати, що в більшості випадків зовнішні інвестори орієнтуються насамперед на розвинений внутрішній споживчий ринок, а вже потім — на дешеві ресурси. Тому сумнівно очікувати найближчим часом значного збільшення припливу іноземних інвестицій в Україну. У результаті, як відзначає О. Пирог, “...в сучасних умовах української економіки світова модель “зростання виробництва — збільшення інвестицій — економіч-

не зростання” не спрацює” [13, 19]. Таким чином, вирішити проблему інвестиційного попиту в Україні без розвитку внутрішнього ринку, а отже, збільшення доходів населення практично неможливо.

Щодо державного регулювання, то, мабуть, в олігархічній економіці запропоновані прихильниками кейнсіанського напрямку методи не “спрацюють”, оскільки в Україні на першому місці монополістичні інтереси бізнес-груп, що прийшли до влади на хвилі ліберальних ідей. Саме ці ідеї стали синонімом поняття “ринкова економіка”, що посилено нав’язується з боку західних держав і МВФ.

С. Мочерний відзначає, що термін “ринкова економіка” вживають і тоді, коли одну зі сфер суспільного відтворення, в даному випадку — обмін, проголошують визначальною і на цій основі характеризують всю економіку. Однак, поперше, виробництво товарів високої якості в розвинених країнах Заходу підтверджує визначальну роль сфери безпосереднього виробництва і необхідність врахування зворотного впливу сфери обміну на виробництво, що на практиці означає потребу у визначенні платоспроможного попиту населення, його формування і т. ін. По-друге, вживання цього терміна зумовлено механічним перенесенням стереотипів західної економічної науки у вітчизняну, що (поряд з названими причинами) характеризує активне його використання українськими економістами щодо спрямованості трансформаційних процесів в економічній системі України. По-третє, використання терміна “ринкова економіка” обумовлено підміною критеріїв класифікації економічних систем, зокрема, необґрунтованим висуненням на перше місце критерію з точки зору товарно-грошових відносин замість критерію з точки зору відносин власності на засоби виробництва [12, 18].

У “Словнику сучасної економічної теорії Макміллана” поняття “ринкова економіка” характеризується як система приватної власності на засоби виробництва, тобто є “капіталістичною економікою” або “економікою приватного підприємництва” [15, 311]. Але концепція ринкової економіки проіснувала протягом кількох століть, і після кризи 30-х років у західній економічній науці була істотно переглянута, оскільки ринкова економіка виявилася нездатною до саморегулювання в критичних ситуаціях.

Нині, на думку Д. Сороса, ринковий фундаменталізм став настільки потужним і впливовим, що будь-які політичні сили наслідуються протистояти йому, клеймуються як сентимен-

тальні, нелогічні та наївні. Істина при цьому полягає в тому, що сам ринковий фундаменталізм наївний і нелогічний. Навіть якщо ми відкладемо в бік більш істотні моральні та етичні питання і сконцентруємося лише на економічних проблемах, ідеологія ринкового фундаменталізму і тут виявиться глибоко і безнадійно помилковою. Іншими словами, ринкові сили, якщо їм надати повну владу, навіть у чисто економічних і фінансових питаннях, викликають хаос і в кінцевому підсумку можуть призвести до падіння світової системи капіталізму [16, 19].

Позиції Д. Сороса дотримується й академік НАН України І. Лукінов, який переконливо доводить, що поняття “ринкова економіка взагалі” також втрачає реальний зміст, адже протягом багатовікової історії людства ринкові структури так змінилися, що від колишніх їх форм і методів регулювання майже нічого не залишилося” [10, 8]. У результаті дотримання таких “економічних” рекомендацій багато постсоціалістичних країн були відкинуті на нижчу стадію розвитку капіталізму. Очевидно, така “теоретична” база та лібералізація економіки були вигідні “приватизаторам” загальнонародної власності, які перебувають у владі.

Ліберальні ідеї становлять основу неокласичних концепцій регулювання економіки. На сьогодні в Україні ринкова економіка і вільне ціноутворення зводяться в ранг догми. Наприклад, центральна ідея Ф. Хайєка про те, що ринкові ціни відіграють вирішальну роль у децентралізації процесу прийняття економічних рішень [19; 20], у висловленнях деяких державних чиновників і економістів трансформується в ідею про необхідність формування цін в Україні на європейському рівні. При цьому зовсім ігнорується проблема невідповідності європейських цін мізерному рівню доходів більшої частини населення.

Представники неоліберальних поглядів також вважають, що ринкові ціни ведуть до більш ефективного використання ресурсів, ніж механізм державного регулювання. Однак недосконала конкуренція, як наслідок монополізації ринку панівними бізнес-групами, і практична відсутність дієвого механізму державного регулювання призводять до того, що ціни в Україні встановлюються монополістами через прагнення одержати максимальний прибуток, а не є результатом дотримання ліберального принципу вільної конкуренції. При незначних обсягах виробництва і низькій купівельній спроможності населення, вважає В. Попова, це створює ефект товарного недостатку на тлі низького завантаження виробни-

чих потужностей підприємств. Тобто на відміну від явища надвиробництва, властивого циклічним економічним кризам, в Україні через низькі доходи населення існує криза недовиробництва [14].

Зовсім абсурдними в таких умовах стають неоліберальні та монетаристські “рецепти” невтручання держави. На думку їх прихильників, криза, свідомо руйнуючи економіку, сама формує матеріальні передумови виходу з неї. Тому державі не слід заважати її впливу на економіку. Наприклад, на думку Ф. Хайєка, держава не повинна займатися ні соціальним страхуванням, ні організацією освіти, ні ставками квартирної плати, а максимум, що можна допустити, — це збереження пенсій по старості та допомога з безробіття [20]. Безсумнівно, для реалізації таких програм економіці необхідний відповідний “запас міцності” у вигляді накопиченого національного багатства, яким володіли розвинені капіталістичні країни на момент кризи 60–70-х років. Немає необхідності доводити, що Україна не володіла ним не тільки на момент набуття незалежності, але не володіє і тепер.

Проте декларований монетаристами принцип невтручання держави в економіку відносний. Наприклад, П. Юхименко вважає: “Історична роль монетаризму полягає в тому, що на відміну від кейнсіанства, яке робило основну ставку на державу як фактор економічного зростання, монетаристи розкрили механізм функціонування сучасної економіки як єдності ринкового механізму та державного регулювання економіки” [23, 6]. Саме тому при розв’язанні проблеми стагфляції у розвинених капіталістичних країнах у 70–80-х роках монетаристські стабілізаційні програми виправдали себе. Підтримка Р. Рейганом рекомендацій М. Фрідмена дала змогу США вийти із кризового стану на початку 80-х років упродовж шести місяців і ввійти у фазу підйому, що тривав одинадцять років. Після здійснення відповідних реформ у розвинених країнах зростання виробництва набуло нової якісної складової за рахунок НТП.

На думку монетаристів, як основні регулятори, які впливатимуть на економічну систему, мають застосовуватися грошові агрегати, зокрема форми багатства (гроші, облігації, акції тощо) та емісія грошей. М. Фрідмен вважає, що інфляція, яка супроводжує економічну кризу на сучасному етапі, є суто грошовим феноменом, викликаним необґрунтованим втручанням держави у перебіг економічних процесів. Для підвищення пропозиції монетаристи рекомендують продавати все, що

можна, вести наступ на монополізм в економіці, заохочувати середній і дрібний бізнес, обмежуючи при цьому сукупний попит за рахунок зменшення грошей у населення. Найрадикальнішою тут є конфіскаційна грошова реформа, більш помірковані способи — заморожування заощаджень, заохочення покупки нерухомості та інших значних за обсягом цінних товарів [18]. Однак, на думку Д. Богині, “...штучне заморожування доходів основної маси населення і його платоспроможності є гальмом виходу з кризи і переходу у фази економічного пожвавлення і зростання. Практика багатьох розвинених країн Заходу свідчить, що таким шляхом ще нікому не вдалося подолати кризові явища” [3, 30].

Розвиток ідей грошового регулювання привів до появи теорії “економіки пропозиції”, де проблемі економічного зростання пропонується вирішувати за рахунок раціональної фіскальної політики та, зокрема, за допомогою регулювання податкової системи. Прихильники цього напрямку цілком справедливо вважають, що збільшення податків призводить до зростання витрат, цін і стримує інвестування виробництва. Такої думки сьогодні дотримуються багато вчених, політиків і державних чиновників. При цьому деякі з них, наприклад І. Дорошенко, відзначають, що для реалізації ідей грошового регулювання в Україні необхідний “...належний стан грошових відносин в економіці, наявність розвинених ринкових інституцій та інфраструктури, високої корпоративної та економічної культури суб’єктів господарювання та домогосподарств, низької інфляційного оточення” [4, 56].

Щодо податкової системи, на думку академіка НАН України О. Амоші, В. Вишневецького і В. Коновалюка, в Україні вона за складом і структурою наближається до тих, що використовують багато європейських країн [1, 26], а податки не можна визнати надзвичайно високими. Швидше, навпаки, з урахуванням чинника тіньової економіки, вони свідчать про наявний перекид на шкоду громадському сектору господарства, обумовленому тим, що значна частина фактичних доходів юридичних і фізичних осіб виведена з-під оподаткування [8, 30]. Але не це головне.

Порівняно з пасивною політикою невтручання держави, рекомендована монетаристами активна “шокова терапія” потребує ще більшого “запасу міцності” економіки, оскільки, на думку Дж. Стігліца, у деяких розвинених країнах зростання виробництва супроводжувалося секторальними диспропорціями в економіці, а зниження державних видатків на соціальні програ-

ми збільшило соціальне розшарування населення [17]. Прикладом негативного досвіду реалізації монетаристських програм у країнах, що розвиваються, є Болівія або Росія. Її наслідки дотепер є предметом обговорення багатьох економістів і політиків.

Отже, резюмуючи ліберальні, у тому числі монетаристські підходи, необхідно визнати, що найменш прийнятними для олігархічної економіки України є концепції, які базуються на принципах невтручання держави. Цієї думки сьогодні дотримуються більшість учених.



### Література

1. Амоша А. И. Об уровне налогов в Украине / А. И. Амоша, В. П. Вишневецкий, В. И. Коновалюк // Экономика промышленности. — 2003. — № 4 (22). — С. 20–31.
2. Бартенев С. А. История экономических учений. — М.: Юрист, 2000. — 456 с.
3. Богиня Д. П. Соціальна політика в Україні в аспекті людського розвитку // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2004. — Т. 1. — С. 25–34.
4. Дорошенко І. В. Грошово-кредитна політика економічного зростання у трансформаційній економіці: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01. — К.: Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2001. — 20 с.
5. Запатріна І. Фінансова політика та її вплив на економічне зростання // Економіст. — 2006. — № 3. — С. 27–31.
6. Земскова Е. С. Конечное потребление как предпосылка экономического роста в трансформационной экономике: Дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01. — М.: Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, 2005. — 192 с.
7. Золотарев А. Н. Факторы роста украинской экономики // Экономика промышленности. — 2002. — № 4(18). — С. 11–15.
8. Історія економічних учень: Підруч. / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — 567 с.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. — М.: Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.
10. Лукинов И. Методы и средства государственного регулирования экономики переходного периода // Экономика Украины. — 1999. — № 5. — С. 8–11.
11. Макаров Л. М. Взаимосвязь факторов экономического роста в трансформируемой экономике России: Дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01. — Челябинск: Челябинский гос. ун-т, 2004. — 161 с.
12. Мочерный С. Модели трансформационных процессов экономики // Экономика Украины. — 2000. — № 2. — С. 13–23.
13. Пирог О. В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання в Україні // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 5. — С. 15–19.

14. Попова В. Реалии и перспективы экономического роста в Украине / В. Попова, В. Попов // Экономика Украины. — 2005. — № 6. — С. 23–29.
15. Словник сучасної економіки Макміллана: Пер. з англ.; голов. ред. Девід В. Пірс. — 4-те вид. — К.: АртЕк, 2000. — 640 с.
16. Сорос Д. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 262 с.
17. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1977. — 720 с.
18. Фридмен М. Количественная теория. — М.: Дело, 1996. — 131 с.
19. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. — М.: Изограф: Начала-Фонд, 2000. — 287 с.
20. Хайек Ф. А. Право, законодательство та свобода. Нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії: Пер. з англ. — К.: Сфера, 2000. — Т. 3: Політичний устрій вільного народу. — 252 с.
21. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. — М.: РГБ, 2006. — <http://ek-lit.agava.ru>
22. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики: Пер. с англ. И. К. Дашковского; Под ред. Л. П. Куракова. — М.: Гелиос АРВ, 1999. — 114 с.
23. Юхименко П. І. Монетаристські теорії та тенденції їх розвитку: історико-економічний аналіз: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец.08.01.04. — К.: НАН України. Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин, 2006. — 36 с.
24. Hansen A. The American Economy. — New York, Toronto, London, 1957. — <http://www.nber.org>

*Економічна теорія намагається дати відповідь на питання: яким має бути співвідношення економічних концепцій і макроекономічної системи, зокрема України.*

*Экономическая теория стремится дать ответ на вопрос: каким должно быть соотношение экономических концепций и макроекономической системы, в частности Украины.*

*Economic theory tries to answer the question: what should be the correlation of economic concepts and macroeconomic system, particularly in Ukraine.*

Надійшла 6 жовтня 2011 р.

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ В РЕСПУБЛІЦІ МАКЕДОНІЯ**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 131–134

*Розглядаються проблеми термінології у сфері туризму і туристичного бізнесу.*

У сучасному світі однією із найважливіших соціально-економічних галузей світової економіки є туризм. Саме туризм найістотніше впливає на розвиток політичних, економічних, соціальних, культурних відносин і міжособистісних стосунків у міжнародному масштабі, стає змістом та стилем життя для мільйонів людей. Республіка Македонія володіє різноманітними туристично-рекреаційними ресурсами, значним потенціалом для розвитку міжнародного туризму, а отже має всі передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу. Однак на цьому шляху існує багато проблем як прикладного соціально-економічного, так і науково-методологічного характеру. Доволі суперечливе й складне перше десятиліття становлення ринкових відносин у Македонії зумовило, з одного боку, швидке насичення ринку туризму, збільшення кількості туристичних фірм, якісних та кількісних показників їх діяльності. З другого — на туристичному ринку Македонії явно переважає імпорту туризму, що суттєво зменшує його значення для розвитку національної економіки. Крім того, високий ступінь невідомості ринкової ситуації, політична та міжнародна нестабільність, сезонні коливання попиту на туристичні послуги та дестинації, посилення конкуренції, обмеженість ресурсів призводить до виникнення кризових явищ на туристичних підприємствах та підвищення складності їх управління.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг як у структурі національного виробництва більшості країн світу, так і в системі міжнародних економічних відносин. Це свідчить, з одно-

го боку, про формування економік нового типу, а з другого — про перехід до наступного ступеня розвитку світового співтовариства — постіндустріального типу суспільства, що характеризується провідними позиціями послуг та інформаційних технологій у системі створення вального національного продукту, зовнішньої торгівлі окремих країн та, відповідно, міжнародної торгівлі в цілому. Серед основних видів послуг найбільш високі показники розвитку спостерігаються у сфері міжнародного туризму. За попередніми прогнозами Всесвітньої туристської організації, незважаючи на існуючий ризик нового економічного спаду через детермінанти туристичного попиту, міжнародний туризм буде продовжувати нарощувати темпи свого розвитку. Для економіки Македонії значення міжнародного туризму полягає в тому, що, по-перше, це сфера швидкого обігу капіталу при відносно невеликих капіталовкладеннях; по-друге, це ефективний засіб модернізації інфраструктури і, по-третє, можливість створення нових робочих місць як у державній, так і в регіональній економіці [1].

У Республіці Македонія багато зроблено для розвитку туризму. Були прийняті такі законодавчі акти: закони Республіки Македонія “Про туристичну діяльність”, “Про готельне господарство”, Державна Програма про розвиток туризму в Республіці Македонія на 2011 р., програми участі Республіки Македонія у міжнародних симпозиумах та конференціях з туризму та готельного господарства.

Незважаючи на безліч праць, присвячених туризму, поняття “туризм” дотепер не отримало однозначного визначення. Чимало авторів, а

саме: македонський науковець С. Міладіноскі з факультету туризму і готельного господарства м. Охрид, професор, доктор А. Міленковскі з університету туризму та менеджменту м. Скоп'є, включають у визначення туризму такі елементи: перебування в місцях, що знаходяться за межами звичайного середовища, мета поїздки, поведінка туристів, економічні відносини між туристами і виробниками товарів та послуг, відносини між туристичною сферою і навколишнім середовищем [2].

Туризм — це частина соціальної сфери, і його функції спрямовані на відновлення життєвих сил людини, підвищення інтелектуального рівня і фізичного розвитку людини; право “на відпочинок, вільний час і періодично оплачувану відпустку, а також право використати цей час із метою проведення відпусток, вільних поїздок з освітніми й розважальними цілями й використання благ, які отримують від туризму як внутрішнього, так і міжнародного”, зазначені в Гаазькій декларації з туризму [3].

Вважаємо, що всі визначення не повністю відповідають сучасним поданням про туризм. Більш широке визначення, на яке ми будемо спиратися у нашому дослідженні, пропонує Міжнародна асоціація наукових експертів у галузі туризму: “Туризм — це сукупність відносин і явищ, які виникають під час переміщення й перебування людей у місцях, які відрізняються від їх постійного місця проживання й роботи” [3].

Туризм — це просторове явище, що характеризується певною кількістю завдань, вирішення яких приводить до задоволення потреб суб'єкта і передбачає розподіл території на просторові одиниці (з економічною, соціальною і статистичною метою), наприклад, такі:

- туристичні регіони;
- туристичні райони;
- туристичні місцевості;
- туристичні маршрути [4].

Ми розглядатимемо туризм на регіональному рівні, тому поняття “регіон” вимагає уточнення.

Вихідним пунктом, при визначенні регіону, македонські науковці А. Міленковскі, М. Крстаноскі, Н. Маріноскі вважають територію [275; 291; 292].

Професор, доктор Університету Святого Клімента Орхідського Дімітар Єфтімоскі, прихильник програмного підходу, вважає, що “уявлення про регіон виникає тоді, коли на певній території створюються і реалізуються програми будь-якої конкретної діяльності (чи комплексу видів діяльності): господарської, культурної, освітньої, вій-

ськової та ін., що має на меті формування будь-яких специфічних характеристик життя на цій території. Тоді регіон визначається як територія, на якій розгорнута відповідна програма, що перетворює один чи кілька аспектів (факторів) життєдіяльності цієї території” [6].

На наш погляд, найбільш повно сутність поняття “регіон” розкрито в праці доктора, професора А. Міленковскі, який вважає, що регіон — це територіальне явище; регіон — це відкрита соціально-економічна система, а тому має її основні риси; регіон — соціально-економічний організм, що характеризується комплексністю, цілісністю, спеціалізацією, а також має певну економічну специфіку і форми її прояву [2].

Вважаємо, регіон — це відкрита соціально-економічна система, що характеризується комплексністю, цілісністю, спеціалізацією й обмежується територією, збігається із кордонами існуючих територіальних одиниць Македонії.

Для інтеграції Республіки Македонія у світову туристичну індустрію і зміцнення її іміджу у світі необхідно враховувати міжнародний підхід до “територіальних зон туризму”, що сформувався внаслідок еволюції наукових поглядів і концентрації практичного досвіду фахівців у країнах з розвинутою індустрією туризму і пріоритетами ринку, що обумовило “свіжий” погляд на них з управлінських позицій і призвело до формування поняття “дестинація”. Його поступово впроваджують у вітчизняну професійну лексику, що вимагає теоретико-методологічного обґрунтування [7].

Міладін Крстаноскі, розглядаючи етимологію терміна “дестинація”, стверджує, що він має яскраво виражений просторово-територіальний характер, тобто під дестинацією завжди розуміють певне місце, у напрямку до якого здійснюється переміщення [5]. В “Оксфордському словнику понять і термінів” дестинація трактується у такий спосіб: “*Destination — the place to which a person or thing is going*” (дестинація — місце, куди в цей час прямують люди або речі) [7].

Цікаве часове забарвлення визначення: використовується “дійсний тривалий час” (*present continues*), тобто дія по переміщенню розглядається як така, що відбувається зараз, у цей момент. Далі М. Крстаноскі відзначає, що дестинацію можна розглядати у таких аспектах: територіальному, економічному, соціальному, управлінському. Це поняття може розглядатися з різних точок зору залежно від цілей дослідження [5].

Всесвітня туристична організація (UNWTO) дає таке визначення: “Місцева туристична дес-

тинація — це фізичний простір, у якому відвідувач проводить не менше однієї ночі. Вона включає такі турпродукти, як допоміжні послуги і визначні пам'ятки, а також туристичні ресурси, відвідування яких разом з дорогою “туди й назад” займає не більше одного дня. Вона має фізичні й адміністративні межі, що визначають форму її управління, а також імідж і репутацію, що визначають її конкурентоспроможність на ринку. Місцеві дестинації включають різні зацікавлені сторони, у тому числі (у багатьох випадках) приймаюче співтовариство, і можуть частково збігатися й, тісно взаємодіючи, утворювати більші дестинації” [8].

На нашу думку, туристичну дестинацію варто розглядати з позицій системного підходу, що припускає розвиток діалектики внутрішнього і зовнішнього, включаючи два аспекти: взаємодію системи із середовищем та ієрархічність систем, тобто залученість будь-якої системи як підсистеми в більш складну систему.

Будь-яка система характеризується чотирма основними параметрами: субстанцією, будовою, функціонуванням і розвитком [5].

Для туристичної дестинації характерні прямі й зворотні зв'язки на рівні підсистем і елементів системи та поліфункціональність, тобто реалізація одночасно кількох функцій. Функції дестинацій ідентичні функціям туристичного регіону (культурна, пізнавальна, політична, соціальна).

Таким чином, систему туристичної дестинації можна охарактеризувати як складну систему, що складається з елементів різних типів і має різномірні зв'язки між ними. Якщо складність системи трактувати з позиції теорії множин, то можна стверджувати, що дестинація інтегрує в собі природні й соціальні складові, природне й штучне. Система туристичної дестинації логічно поєднує усі об'єкти системи туризму, а саме: населення, комплекс послуг, територію. Послугами, що пропонує туристична дестинація, вважаються суспільні блага або суспільні ресурси, а саме: ландшафти, що охороняються, заказники. Місцева особливість надає їм яскраво виражену привабливість, а специфічні атракції і продукти є тією пропозицією, що відрізняє дестинації, робить їх унікальними. На світовому ринку з'являються нові туристичні дестинації, які отримують зиск від невикористаних або слабо використаних ресурсів і від сприятливих економічних умов, у тому числі низьких доходів населення й неконвертованості валюти.

У Державній програмі розвитку туризму в Республіці Македонія на 2011 р. [9] стверджу-

ється, що “пріоритетний розвиток туризму є важливим чинником підвищення якості життя в Македонії, утворення додаткових робочих місць, поповнення валютних запасів держави й підвищення авторитету на міжнародній арені”. Виходячи із цього твердження слід визначити, що пріоритетним напрямом регіонального розвитку є розвиток регіональних туристичних дестинацій. Саме тому розробка теоретико-методологічного інструментарію регіональних туристичних дестинацій, спрямованого на вдосконалення управління регіонами, є невідкладним завданням практики регіонального розвитку.



### Література

1. Соображајот и туризмот: [универзитетски учебник] / Стојан Велкоски. — Охрид: Факултет за туризам и угостителство, 2007. — 319 стр.: табели; 24 см.
2. Софронија Миладиноски, Сретен Миладиноски Маркетинг во туризмот: [основен учебник]; [ликовно-графичка обработка Славчи Чунгурски]. — Охрид: Факултет за туризам и организациони науки, 2006. — 364 стр.: табели; 24 см.; А. Миленковски TOURISM AND HOSPITALITY MANAGEMENT Website: [http://www.fthm.hr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=9&Itemid=18](http://www.fthm.hr/index.php?option=com_content&task=view&id=9&Itemid=18)
3. Гаагская декларация по туризму. — Гаага: Нидерланды, 1989. Национальная государственность и европейские интеграционные процессы. В 2 т. — Минск: Изд. центр БГУ, 2008. — 293 с.
4. Основы на туристичката теорија и практика / Науме Мариноски. — 2. изд. — Охрид: Факултет за туризам и угостителство, 2006 (Охрид: Листра дизајн). — 270 стр.
5. Туристичко право / Миладин Крстаноски. — (2. изменето и дополнето изд.). — Охрид: Факултет за туризам и угостителство, 2005 (Битола: Микена). — XIX, 279 стр.
6. Димитар Ефтимоски. Република Македонија и светската економска криза (социо-економски аспекти), Фондација Никола Кљусев, 2009.
7. Машкович Е. А. Оценка понятия туристская дестинация в контексте современной туристики // Известия ИГЭА. — 2007. — № 6(56). — С. 89–92.
8. Територіально сфокусований розвиток суб'єктів туристичного бізнесу / Т. І. Ткаченко // Культура народів Причорномор'я: Науч. ж-л / Крымск. науч. центр НАН України (Симферополь), Таврический нац. ун-т им. В. И. Вернадского (Симферополь), Межвузовский центр “Крым” (Симферополь). — Симферополь: Межвузовский центр “Крым”. — 2006. — № 81. — С. 56–64.
9. Програма розвитку туризму в Республіці Македонія. — Програма за развој на туризмот за 2011 година. — <http://www.economy.gov.mk/?article=d0e8a351-22e1-44bf-b918-4219d2190664&lang=3>

*Доведено роль і місце просторового значення туристичної сфери як важливе теоретичне і практичне явище.*

*Доказано роль и место пространственного значения туристической сферы как важное теоретическое и практическое явление.*

*It is proved the role and place of spatial values of tourism as an important theoretical and practical effects.*

**Надійшла 4 жовтня 2011 р.**

## КЛАСИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 135–138

*У центрі уваги знаходяться питання щодо класичних концепцій міжнародної торгівлі та наявної у світі економічної інтеграції як складних і неоднозначних процесів.*

Економічне співробітництво між людьми стало з'являтися приблизно 10 тисяч років тому. Основою об'єднання національних господарств у всесвітньому господарстві є міжнародний поділ праці. Він являє собою спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції. Надлишками виготовленої продукції стали обмінюватися спочатку сусідні племена, окремі родини й особи, а потім і держави.

Традиційною і найрозвиненішою формою міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля. На частку торгівлі припадає близько 80 відсотків усього обсягу міжнародних економічних відносин [1]. Сучасні міжнародні економічні відносини, що характеризуються активним розвитком світової торгівлі, вносять багато нового й специфічного у процес розвитку національних економік.

Для будь-якої країни роль зовнішньої торгівлі важко переоцінити. Міжнародна торгівля є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці, і виражає їх взаємну економічну залежність [2].

Під терміном “зовнішня торгівля” розуміється торгівля будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів [3].

Різноманітна зовнішньоторговельна діяльність підрозділяється за товарною спеціалізацією на: торгівлю готовою продукцією, торгівлю машинами й устаткуванням, торгівлю сировиною і торгівлю послугами. Міжнародною торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу [3]. Однак поняття “міжна-

родна торгівля” вживається й у більш вузькому значенні. Воно означає, наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинених країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону, наприклад країн Східної Європи, і т. п.

Перед дилемою вибору зовнішньоторговельної національної політики рано чи пізно вставали всі держави. Вибір політики фритредерства (вільної торгівлі) або протекціонізму в зовнішній торгівлі, у їх безкомпромісному варіанті, був характерний для минулих століть. Нині ці два підходи взаємозалежні й переплітаються.

Уперше політика фритредерства була визначена А. Смітом при обґрунтуванні їм “теорії порівняльних переваг” (витрат виробництва). А. Сміт доводив необхідність і важливість зовнішньої торгівлі, підкреслюючи, що “обмін сприятливий для кожної країни; кожна країна знаходить у ньому абсолютні переваги” [4]. Аналіз А. Сміта став вихідною точкою класичної теорії, що є основою для всіх видів політики вільної торгівлі.

Але теорія абсолютних переваг А. Сміта заходить у тупик, коли необхідно відповісти на питання: якщо та або інша країна може знайти за кордоном усе, що потрібно, за меншу ціну й без обмежень, то в її інтересах отримувати всі необхідні товари з-за кордону, але за таких умов, що вона сама буде їх виробляти для реалізації на світовому ринку і за рахунок яких доходів країна буде розраховуватися за свої покупки?

Давід Рікардо у книзі “Принципи політичної економії й оподаткування” (1817 р.) виводить класичну теорію з логічного тупика. В інтересах

кожної країни, вважає Д. Рікардо, потрібно спеціалізуватися на виробництві, у якому вона має найбільшу перевагу або найменшу слабкість, і для якого відносна вигода є найбільшою. Його міркування знайшли своє вираження у так званому принципі або теорії порівняльних переваг [5].

Джон Стюарт Мілль у книзі “Принципи політичної економії” (1848 р.) показав, за якою ціною здійснюється товарний обмін: ціна обміну встановлюється за законом попиту та пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дає змогу сплатувати сукупність її імпорту. Цей закон міжнародної вартості або “теорія міжнародної вартості” — важлива заслуга Мілля. Теорія міжнародної вартості зазначає, що існує ціна, яка оптимізує обмін товарів між країнами. Ця ринкова ціна залежить від попиту та пропозиції [6].

Нове слово в розвитку теорії класиків політекономії було сказано Готфридом Хаберлером, який конкретизував її з погляду всіх факторів виробництва, а не лише праці [7]. Основи сучасних поглядів про те, чим саме визначаються напрями і структура міжнародних торговельних потоків, можливі переваги в міжнародному обміні заклали шведські вчені-економісти Елі Хекшер і Бертиль Олін. Їх пояснення порівняльних переваг, які має та або інша країна відносно певних продуктів, перебувають на рівні забезпеченості факторами виробництва. Хекшер і Олін висунули теорему “вирівнювання цін на фактори виробництва”. Її суть у тому, що національні виробничі розбіжності визначаються різною забезпеченістю факторами виробництва — працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою у тих або інших товарах, їх цінами [8].

У 1948 р. американські економісти Поль Самуельсон і В. Столпер удосконалили доказ теореми Хекшера-Оліна, представивши свою теорему: у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, створеній конкуренції і повній мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами [9]. У концепціях торгівлі, заснованих на моделі Рікардо з доповненнями Хекшера, Оліна й Самуельсона, торгівля розглядається не просто як взаємовигідний обмін, а і як засіб, за допомогою якого можна скоротити розриви в рівні розвитку між країнами.

Помітне місце в зарубіжних концепціях міжнародної торгівлі займає теорія зовнішньоторгівельного мультиплікатора. Відповідно до цієї теорії: ефект впливу зовнішньої торгівлі (зокрема, експорту) на динаміку росту національного до-

ходу, на розмір зайнятості, споживання та інвестиційну активність характеризується для кожної країни цілком певними кількісними залежностями і може бути обчислений та виражений у вигляді певного коефіцієнта-мультиплікатора (множника). Спочатку експортні замовлення безпосередньо збільшать випуск продукції, а отже і заробітну плату в галузях, що виконують це замовлення. А потім прийдуть у рух вторинні споживчі витрати [9].

Істотні зміни, що відбувалися в системі світового господарства й міжнародних відносин у післявоєнний період, привели до виникнення ряду факторів, які, на перший погляд, не вписувалися в класичну теорію порівняльних переваг. Однак насправді ці нові фактори не суперечили і не спростовували її, а лише адекватно відбивали нові реалії міжнародних економічних відносин, пов'язаних з розвитком науково-технічного прогресу [5]. Фактори порівняльних переваг стали включати: рівень компетенції з підкресленням ролі кваліфікованої праці; різницю між країнами в зарплаті, вплив економії на масштаби виробництва при паралельному ускладненні його процесу та ін.

Особливу роль конкуренції у поясненні причин розвитку зовнішньої торгівлі, виходу фірм на зовнішній ринок показав у своїх дослідженнях американський економіст Майкл Портер. Конкурентність країни, відповідно до його доказів, визначається насамперед комплексом конкурентних переваг її провідних фірм. Для обґрунтування причин та особливостей розвитку міжнародної торгівлі, особливо із країнами, що розвиваються, була використана теорія “життєвого циклу товару”. Суть цієї теорії полягає в тому, що спочатку виробництво нових товарів базується в одній країні, потім ці товари експортуються в інші країни, які освоюють їх виробництво. І вже країни, які вперше налагодили виробництво цих товарів, починають їх зводити імпортувати, у результаті життєвий цикл товару подовжується і це впливає на позицію країн у міжнародній торгівлі [9].

Теоретичні основи аналізу міжнародних інтеграційних процесів були закладені в працях де Бірса (1941), Вінера та Байє (1950), які сформулювали теорію митних союзів. Найбільш повне її обґрунтування зробив Вінер у праці “Питання митного союзу” [10].

Існує кілька визначень інтеграції, що сформулювали різні наукові школи сучасної економічної думки, а саме: ринкова, ринково-інституційна, структурна (структуралістська).

Ринкова школа виходить із відомого постулату про те, що ринок є найкращим регулятором економіки, який не можна замінити ніякими штучними механізмами з боку держави.

На ранніх етапах дослідження інтеграційних процесів міжнародна економічна інтеграція навіть ототожнювалася з торговельною та платіжною лібералізацією [11].

Отже, суть концепції ринкової школи полягає в тому, що в інтегрованому господарському просторі мають виконуватись такі самі умови для руху факторів виробництва, як і в національній ринковій системі. В єдиному господарському просторі кількох країн забезпечується конкуренція і повна свобода для дії ринкових сил. Міжнародна економічна інтеграція в такому разі вважається тим глибшою, чим вільнішою є дія ринкових сил та чим меншим є регулюючий вплив держави.

Інший напрям сучасного неолібералізму дістав назву ринково-інституційного. Його прихильники намагаються знайти компроміс між ринковими та державними регулятивними механізмами міжнародної економічної інтеграції, вважаючи, що інтеграція є втіленням певної єдності економічних і політико-правових аспектів. На відміну від представників ринкової школи, інституціоналісти визнають, що національні господарства неможливо інтегрувати лише ринковими методами.

Розрізняють позитивну та негативну інтеграцію. Остання передбачає усунення перешкод на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, а відтак сприяє утворенню спільного ринку. Негативна інтеграція також використовується для дослідження змін у політиці уряду, яка лібералізує діяльність ринкових сил з метою економічної інтеграції: він може бути змушений відмовитися від певного політичного інструменту, який є несумісним із членством у спільному ринку. Загалом, негативна інтеграція не містить у собі значних протиріч, оскільки, посилюючи роль ринкових сил, вона передбачає перспективу зростання добробуту внаслідок оптимізації розміщення ресурсів [11].

Однак лише процесу негативної інтеграції недостатньо для утворення спільного ринку. Реальною економікою управляються за допомогою широкого кола правил, норм та інших інструментів (національні санітарні норми, преференційні державні закупівлі, промислова політика, а також національна система оподаткування і субсидій) урядової політики, які істотно гальмують процес міжнародної економічної інтеграції. Аби

уникнути підриву основ вільної та чесної конкуренції у митному союзі, потрібно гармонізувати національні політики і розробити спільний підхід, тобто здійснювати позитивну інтеграцію. Остання є важливим підґрунтям для ефективного функціонування спільного ринку.

У рамках існуючих наукових шкіл виникли й альтернативні концепції міжнародної економічної інтеграції. Вони диференціюються залежно від цілей та часу перебігу інтеграційного процесу. На цій основі розглядаються моделі двошвидкісної і багатшвидкісної Європи. Береться до уваги той факт, що внаслідок різних стартових умов учасники інтеграції, проголосивши спільні цілі, можуть витратити неоднакову кількість часу для їх досягнення [12]. Прикладами різношвидкісної інтеграції є Маастрихтські угоди (1992 р.) про критерії конвергенції щодо створення єдиного внутрішнього ринку ЄС та Європейського валютного союзу.

У СНД інші швидкості проявляються у формуванні союзу Росія — Білорусь. Рівень інтеграції в Євразійському економічному співтоваристві (ЄвроЗЕС, Росія, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Узбекистан) та Єдиному економічному просторі (ЄЕП) також відрізняється від аналогічних процесів у СНД.

Таким чином, міжнародну економічну інтеграцію у найбільш загальному вигляді запропоновано розуміти як об'єктивний процес розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними господарствами і виникнення міжнародних господарських комплексів як в рамках груп держав, так і в глобальному масштабі.

Як бачимо, теоретичні доктрини міжнародної економічної інтеграції передбачають можливість маневру з боку окремих країн щодо вибору форм, глибини, механізмів взаємодії їхніх економік у регіональних угрупованнях. Такі теоретичні висновки відповідають сучасним потребам як України, так і Азербайджану, економіка яких перебуває в зоні дії силових ліній двох головних "гравітаційних полів" — Європейського Союзу та ЄЕП. Усвідомлення цієї геополітичної і гео економічної реальності, її детермінованості сукупністю історичних, економічних, етнічних, психологічних та інших чинників спонукає до пошуку нетрадиційних підходів до інтеграції України та Азербайджану в Європейський економічний простір.

Отже, методи та інструменти міжнародної економічної інтеграції не залишаються незмінними. Вони трансформуються в процесі поглиблення і диверсифікації інтеграційних утворень.

Зокрема, останнім часом у науковій літературі обговорюються такі поняття, як неофункціоналізм, що передбачає підвищення ролі національних урядів у процесі інтеграційного об'єднання, та неоінституціоналізм, коли інтеграційні проблеми розв'язуються на наднаціональному рівні шляхом узгодження і розробки спільної економічної політики.



### Література

1. World Trade Report, 2006, 2007.
2. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В. Е. Рыбалкина; 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатич. акад. МИД РФ, 1998. — 368 с.
3. Макогон Ю. В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование / Ю. В. Макогон, В. А. Кравченко, Н. В. Фомичева. — Донецк: ДонНУ, 2001. — 320 с.

4. Smith, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London: J. M. Dent and Sons, 1977. — (Reprint of work originally published in 1776). — Book IV.

5. Ricardo, David. The Principles of Political Economy and Taxation. — London: J. M. Dent and Sons, 1948. — (Originally published in 1817).

6. Mill, John Stuart. Principles of Political Economy. London: Longmans, Green and Co., 1920. — (Originally published in 1848).

7. Haberler, Gottfried. The Theory of International Trade. London: William Hodge and Company, 1936.

8. Heckscher, Eli F. Mercantilism. Vols 1,2. London: Allen and Unwin, 1935.

9. Бураковский И. Теория международной торговли. — К.: Основи, 2000. — 241 с.

10. Viner J. The Customs Union Issue. New York, 1950.

11. Economic Integration. Theoretical Assumptions and Consequences of European Integration. New jersey, 1959.

12. European Integration. Limits and Prospects. Edited by Bitros G. C., Korres G. M. London, 2010.

*Зосереджено увагу на складних аспектах міжнародної торгівлі та економічної інтеграції, що породжені розвитком ринкової економіки.*

*Главное внимание уделено сложным аспектам международной торговли и экономической интеграции, обусловленных ходом развития рыночной экономики.*

*This article pays attention to the complexities of international trade and economic integration due to the development of market economy.*

**Надійшла 4 жовтня 2011 р.**

## **РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ЯК ОСНОВА ПОДОЛАННЯ НЕРІВНОМІРНОСТІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (на прикладі Донбасу)**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 139–145

*Проблематика державного управління в аспекті конкурентоспроможності регіонів, міжбюджетних відносин, що характерна для України, потребує ретельного дослідження з урахуванням особливостей відповідних економік. Зокрема, дослідження статистичних даних 2007–2009 рр. дає можливість схарактеризувати міжбюджетні відносини, враховуючи особливу питому вагу Донбасу у консолідованому бюджеті України, та підійти до розгляду шляхів удосконалення відносин між регіональними та консолідованим бюджетами.*

Забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності, усунення наявних нерівномірностей є основними завданнями регіональної політики, яка займає особливе місце в системі інструментів державного управління регіональними процесами. Першочерговим завданням держави на шляху регіональної інтеграції України є пошук регіонального балансу між децентралізацією управління та “єдиновладдям”.

Оскільки радикальне розв’язання проблеми скорочення відмінностей у регіональному розвитку і рівні життя вимагає колосальних засобів і тривалого часу в рамках формування і реалізації сучасної державної регіональної економічної політики, необхідно розробити нові та більш ефективні стратегічні й тактичні підходи щодо цієї проблеми. Отже, в рамках реформування економічних відносин регіону та держави необхідна побудова такого механізму державного регіонального управління та розвитку, який був би здатен гармонійно поєднати важелі державного управління з можливостями ринкового саморегулювання для результативного й ефективного впливу на процеси соціально-економічного та культурного розвитку територій, забезпечував би усунення або пом’якшення існуючих нерівномірностей, надавав би якісний рівень управлінських

послуг населенню, сприяв би самовдосконаленню та саморегулюванню регіонів.

Тому, однією з умов здійснення реформ є розробка ефективної системи міжбюджетних відносин, яка буде здатна забезпечити відповідність між доходами і витратами та бути однаково справедливою (з точки зору розподілення фінансового тягаря) для всіх регіонів, а всередині самих регіонів — для всіх складових їх територій.

У сучасній економіці велике значення відводиться дослідженню тенденцій, закономірностей, чинників та умов функціонування і стійкого розвитку регіональних систем. У зв’язку з цим дослідження соціально-економічних проблем розвитку регіонів ґрунтується на науковій праці як українських, так і зарубіжних учених, які зробили значний вклад у створення теоретичної бази регіональної економіки, а також працювали над проблемою вдосконалення міжбюджетних відносин. Окремі теоретичні, методологічні та практичні питання цієї проблеми знайшли відображення у працях О. Г. Бірюкова “К оценке бюджетной обеспеченности регионов”, В. Бостаджяна “Формування та управління ресурсами місцевого і регіонального розвитку: міжнародний досвід”, М. Я. Азарова, Ф. О. Ярошенка, В. М. Гєєця, В. В. Близнюка, В. М. Бородюка “Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України”, М. І. Долішнього, С. М. Злупка, С. Й. Вовка-

нича “Регіональна політика і механізми реалізації”, Т. С. Максимової, Б. Т. Кліяненка, В. В. Максимова “Моделирование социально-экономического развития региона”, Л. Масловської “Регіональні програми сталого розвитку” та ін. [1–6].

Все більше комплексного характеру набуває вивчення проблем подолання нерівномірності і вирівнювання значних диспропорцій у рівнях соціально-економічного розвитку українських регіонів, з одного боку, і проблем формування єдиного економічного простору, з другого. Різні аспекти цих питань розглядаються у працях О. І. Амоші, О. М. Невелева, Б. М. Данилишина, В. О. Симоненка, Д. М. Стеченка, Н. Г. Чумаченка [7–12].

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, пов’язаних з дослідженням проблем удосконалення міжбюджетних відносин, як і раніше залишаються актуальними питання регулювання соціально-економічного розвитку на регіональному і муніципальному рівнях, проблеми функціонування і розвитку української економіки як системи взаємодіючих регіональних систем.

Дуже часто проблема вдосконалення міжбюджетних відносин обмежується поліпшенням практики формування і розподілу коштів державного та регіональних бюджетів з метою надання фінансової підтримки регіональним бюджетам. Таке розуміння проблеми вкрай недостатнє. Нині основна частка зусиль регіональ-

ної та місцевої влади спрямована не на створення умов для економічного зростання, поліпшення інвестиційного і підприємницького клімату, проведення раціональної і відповідальної, зрозумілої населенню, інвесторам і кредиторам податково-бюджетної політики, а на отримання від вищої влади додаткових ресурсів, пільг та привілеїв, пошук шляхів для обходу державних обмежень і вимог.

Таким чином, реформування межрівневих відносин та створення умов для реалізації ефективної бюджетної політики регіональної та місцевої влади — ключова економічна проблема міжрівневих відносин.

Проаналізуємо систему межрівневих відносин, визначимо основні проблеми та окреслимо напрями реформування системи міжрівневих відносин у контексті подолання нерівномірності соціально-економічного розвитку Донбасу.

В основі реформування системи міжрівневих відносин має бути чітке законодавче розмежування витратних повноважень. Для того щоб оцінити об’єктивні потреби кожного рівня управління та влади у фінансових ресурсах з тим, щоб забезпечити кожному з них джерела фінансування, що відповідають їх функціям, необхідно визначити витрати, що мають бути закріплені за різними рівнями бюджетів, які реально можуть бути профінансовані. Це дасть можливість провести так зване “вертикальне вирівнювання”.

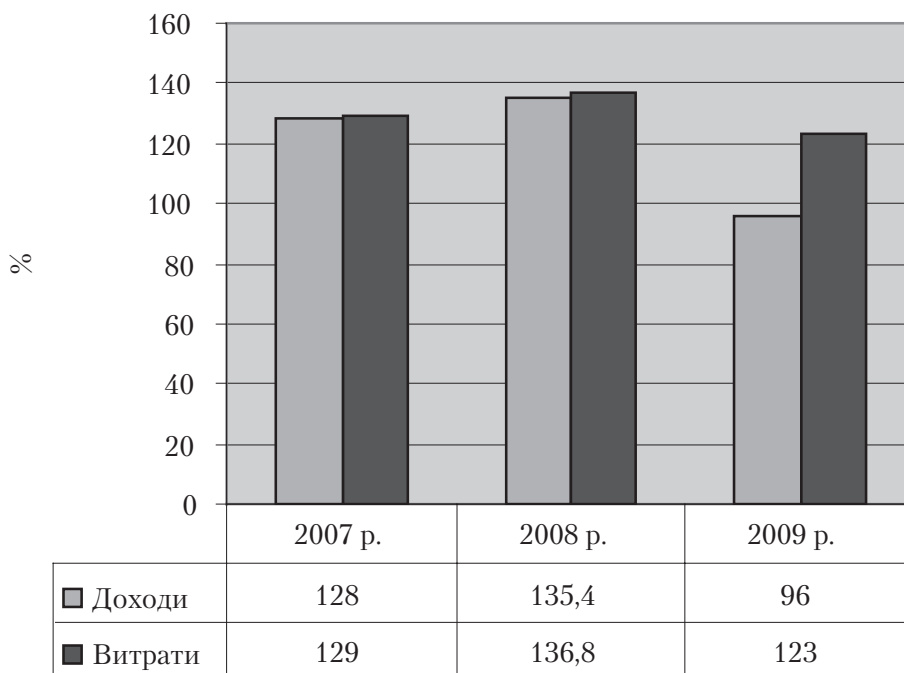


Рис. 1. Доходи та витрати консолідованого бюджету, млн грн

Таблиця 1

## Сальдо консолідованого бюджету, млн грн

| Показник | Роки |       |      |
|----------|------|-------|------|
|          | 2007 | 2008  | 2009 |
| Доходи   | 128  | 135,4 | 96   |
| Витрати  | 129  | 136,8 | 123  |
| Сальдо   | -1   | -1,4  | -27  |

Таблиця 2

## Аналіз доходів та витрат консолідованого бюджету, млн грн

| Показник | Роки |       |      | Відхилення |            |                |                |
|----------|------|-------|------|------------|------------|----------------|----------------|
|          | 2007 | 2008  | 2009 | Абсолютні  |            | Відносні       |                |
|          |      |       |      | $\Delta_1$ | $\Delta_2$ | $\Delta_1, \%$ | $\Delta_2, \%$ |
| Доходи   | 128  | 135,4 | 96   | 7,4        | -39,4      | 5,8            | -29,1          |
| Витрати  | 129  | 136,8 | 123  | 7,8        | -13,8      | 6,05           | -10,1          |

Проаналізувавши динаміку доходів та витрат (рис. 1, табл. 1, табл. 2) [13–15] консолідованого бюджету можна побачити, що щорічні витрати бюджету перевищують щорічні доходи. Сальдо консолідованого бюджету, по-перше, — від'ємне, а по-друге — зменшується з роками. Доходи консолідованого бюджету у 2008 р. збільшилися на 5,8 % порівняно з 2007 р., а у 2009 р. — зменшилися на 29,1 %. Стосовно витрат, то вони також збільшилися у 2008 р. на 6,05 % порівняно з 2007 р., і зменшилися на 10,1 % порівняно з 2008 р. Це сталося тому, що зниження тем-

пів соціально-економічного розвитку, зокрема, зниження обсягів реалізації та виробництва промислової продукції (відповідно на 24,4 % і 31,1 %), скорочення зовнішньоторговельного обороту в два рази і роздрібного товарообігу на 19,7 %, негативно відбилися на динаміці основних видів податкових надходжень. Для забезпечення наповнення прибуткової частки Державного бюджету в умовах економічного спаду уряд вдався до таких непопулярних заходів, як підвищення ставок за окремими видами податків. Незважаючи на те, що зростання надходжень по-

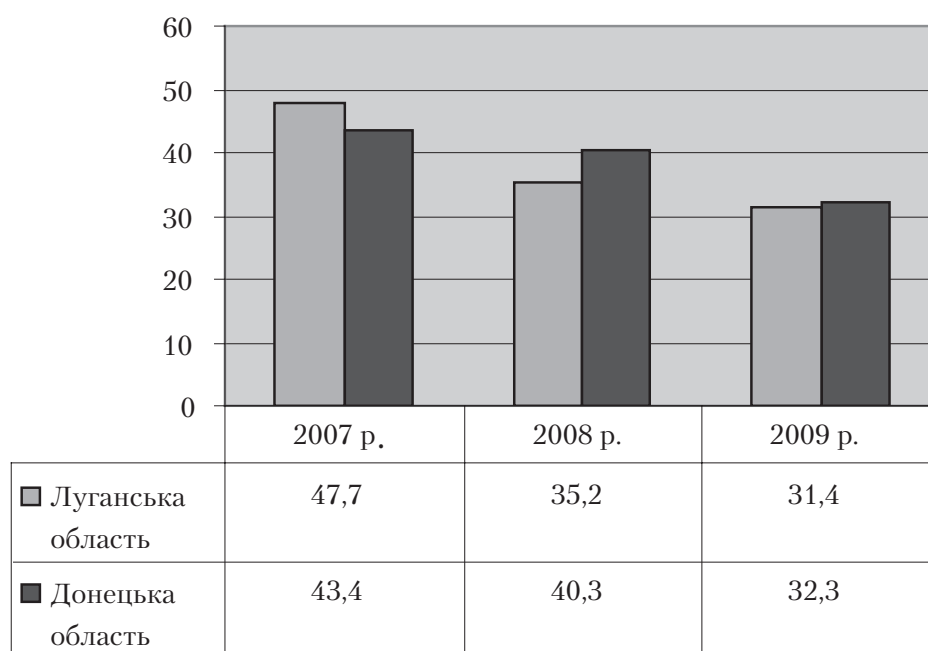


Рис. 2. Питома вага Луганської і Донецької областей у консолідованому бюджеті України

датків і зборів підвищилося, очікуваного ефекту не відбулось.

На сьогодні у регіональних і місцевих бюджетах зосереджено приблизно 40 % доходів консолідованого бюджету України (рис. 2).

Як показано на рис. 2, питома вага Луганської і Донецької областей у консолідованому бюджеті України зменшується з кожним роком. Це результат, по-перше, світової економічної кризи, що призвела до скорочення виробництва, та, як наслідок, до зменшення податкових на місцевому рівні, а по-друге, політики децентралізації бюджетів. Така децентралізація має як свої переваги (облік регіональних і місцевих особливостей, запитів населення, взаємозв'язок між рівнем оподаткування та кількістю і якістю бюджетних послуг), так і недоліки (нерівномірне фінансування соціальних витрат, зниження прозорості, фінансові зловживання).

У результаті політична і фінансова відповідальність за стан справ на місцях не явно покладається на центр, який змушений, з одного боку, постійно “тиснути” на регіони, а з другого — надавати їм додаткову фінансову допомогу, тим самим підтримуючи неефективне фінансове управління.

Тому, всупереч поширеній думці, нинішня криза регіональних фінансів викликана не надмірною, а недостатньою децентралізацією бюджетної системи. Зберігається нерівномірність між переданими на регіональний рівень фінансовими ресурсами і відповідальністю за їх використання. Система міжбюджетних відносин залишається надмірно централізованою, явна нездійсненність (нераціональність) її вимог дає підстави регіональній владі перекласти основну політичну і фінансову відповідальність на центр.

Відсутність легальних повноважень з управління суспільними фінансами означає відсутність відповідальності за його результати і, як наслідок, — можливість приймати рішення за принципом “політичної доцільності”. У результаті, регіональні та місцеві власті позбавлені зацікавленості у проведенні економічних реформ і поліпшенні інвестиційного клімату регіонів. “Виграш” (підвищення доходів відповідних бюджетів) від цих реформ буде отриманий не відразу та з високим ступенем вірогідності вилучений вищою владою, а політична відповідальність за тимчасові, але неминучі витрати “залишиться на місці”. У разі ж відмови від проведення реформ втрати від поступової деградації економіки та соціальної сфери регіону майже напевно будуть компенсовані засобами вищестоящих бюджетів.

Таким чином, основна частка зусиль регіональної та місцевої влади прямує не на створення умов для економічного зростання, поліпшення інвестиційного і підприємницького клімату, проведення раціональної і відповідальної, зрозумілої населенню, інвесторам і кредиторам податково-бюджетної політики, а на отримання від вищої влади додаткових ресурсів, пільг та привілеїв, пошук шляхів для обходу державних обмежень і вимог.

Тому, кінцева мета реформи міжрівневих відносин узгоджується зі спільними цілями державної політики: це економічне зростання, підвищення рівня та якості життя населення, формування цивільного суспільства і демократичних інститутів, підвищення ефективності й відповідальності державної влади. Їх можна розглядати в системі критеріїв “економічна ефективність” — “бюджетна відповідальність” — “соціальна справедливість” — “політична консолідація” — “територіальна інтеграція”.

Стосовно міжбюджетних відносин економічна ефективність означає створення довгострокових інституціональних стимулів для регіональної влади здійснювати структурні реформи, підтримувати конкурентне середовище, сприятливий інвестиційний та підприємницький клімат, сприяти зростанню доходів населення та економічному розвитку відповідних територій; бюджетна відповідальність — управління суспільними фінансами від імені й на користь населення, при максимально ефективному використанні податкових та інших ресурсів відповідних регіонів для надання суспільних послуг, прозорості й підзвітності податково-бюджетної політики, збалансованості всіх стадій бюджетного процесу, підвищення законодавчо встановленої взаємної відповідальності органів влади різних рівнів при плануванні й проведенні бюджетної політики; соціальна справедливість — підтримка на всій території країни однакового доступу громадян до основних бюджетних послуг і соціальних гарантій, незалежно від місця їх мешкання; політична консолідація — досягнення суспільної згоди з питань розподілу між рівнями бюджетної системи та регіонами податково-бюджетних повноважень, створення умов для ефективного виконання регіональною і місцевою владою своїх повноважень у межах цивільного суспільства; територіальна інтеграція — забезпечення єдності податкової і бюджетної системи, пом'якшення нерівномірностей регіонального розвитку, зміцнення територіальної цілісності країни.

Для досягнення зазначених цілей необхідно передусім забезпечити реалізацію прав і

обов'язків органів державної влади і місцевого самоврядування приймати, у рамках державного законодавства, самостійні рішення з організації бюджетного процесу, формування витрат і доходів своїх бюджетів на основі чіткого, стабільного і збалансованого розмежування витратних повноважень і прибуткових джерел, що гарантують фінансову самостійність і сприяють підвищенню самодостатності регіонів, нарощуванню й ефективному використанню їх податкового потенціалу. Мають бути створені правові і фінансово-економічні механізми, що підвищують відповідальність регіональної і місцевої влади за результати регіональної політики, яка здійснюється ними та забезпечує єдиний економічний простір, формування умов однакової конкуренції між регіонами.

Отже, для подолання регіональної нерівномірності найефективнішим є виділення фінансової допомоги з метою нарощування сукупного соціально-економічного потенціалу в регіонах.

Безперечно, що без підйому економіки, насамперед через інвестиції, неможливий стійкий розвиток регіонів і, отже, подолання просторових диспропорцій. У кризовій економічній ситуації ні в державному, ні в регіональних бюджетах, які зазнають великих труднощів у покритті першочергових витрат, до того ж враховуючи зовнішній борг, немає достатніх коштів для різкого збільшення витрат на інвестиції з метою подолання зазначених диспропорцій. Проте це не означає, що вести роботу з їх подолання, яка є найважливішою функцією держави, немає можливості.

Із зазначеного вище випливає, що механізм міжбюджетного регулювання не сприяв зниженню регіональної диференціації у бюджетній системі, а отже, і посиленню дії на подолання надмірних просторових соціально-економічних нерівномірностей. Більше того, не припинена тенденція до її зростання. Діючий механізм міжбюджетного регулювання не налаштований на ефективне вирівнювання можливостей відстаючих регіонів для дотримання ними повною мірою конституційних соціальних гарантій і стимулювання орієнтації на власні сили.

Тому пріоритетною метою бюджетного вирівнювання логічно стає вирівнювання здатності регіону до самозабезпечення і саморозвитку на базі активного використання сукупного соціально-економічного потенціалу. У цій системі відносин державний уряд може і повинен займатися вирівнюванням соціально-економічного стану регіонів, але, зрештою, відповідальність за збалансування регіональних бюджетів, за забезпечен-

ня нормального рівня споживання державних послуг лягає на органи державної влади регіонів. І для них проблема самодостатності економічного потенціалу регіону стає головною.

Тому для переведення системи міжрівневих відносин в якісно новий стан і підвищення ролі міжбюджетних відносин з метою подолання надмірних регіональних соціально-економічних нерівномірностей необхідне:

1. Чітке розмежування витратних повноважень і відповідальності між органами влади різних рівнів по вертикалі бюджетної системи.

2. Розмежування податкових повноважень і джерел доходів відповідно до витратних повноважень, що дасть змогу нівелювати вертикальний дисбаланс бюджетної системи.

3. Формування і розвиток нових механізмів фінансової підтримки регіональних бюджетів для подолання горизонтального дисбалансу, коли фінансова допомога розподіляється на основі об'єктивних витратних потреб регіональних бюджетів і розрахунку податкового потенціалу.

Для цього в рамках зазначеного вище стратегічного напрямку розвитку і вдосконалення системи міжбюджетних відносин має бути розроблена державна цільова програма із здійснення регіональної політики, спрямованої на зниження регіональних соціально-економічних нерівномірностей в Україні.

У програмі (у розділі з вдосконалення міжрівневих відносин) насамперед необхідно передбачити таке:

- упорядкувати правові основи міжрегіонального вирівнювання;
- зосередити увагу на заходах із дотримання на всій території країни конституційних соціальних гарантій і вирівнювання можливостей для цього у відстаючих регіонах до необхідного рівня;
- у розрізі цих гарантій, доступність яких забезпечується безкоштовністю або доступною платою, конкретизувати соціальні послуги і передбачити з них розробку мінімальних соціальних стандартів;
- заходи з проведення на території країни в розрізі регіонів інвентаризації соціальної інфраструктури та її оцінки у частці відповідності або невідповідності завданням із дотримання конституційних гарантій;
- заходи з припинення або відміни повністю або частково "нефінансованих регіонів";
- розробка і внесення змін у податкове і бюджетне законодавство з метою максимально можливого надання регіонам власних

джерел доходів, відповідних їх витратним повноваженням, у поєднанні з поступовим скороченням рівня засобів міжбюджетного регулювання шляхом усунення зустрічних фінансових потоків;

- законодавчо закріпити чітке і стабільне розмежування як витратних, так і прибуткових повноважень, а також прибуткових джерел між різними рівнями влади і управління;
- перейти до стабільної, об'єктивної і прозорої методології вирівнювання бюджетної забезпеченості, що дає змогу регіонам України самостійно розраховувати на середньострокову перспективу обсягу фінансової допомоги з вищестоящих бюджетів;
- заходи зі створення умов і стимулів на місцях для створення конкурентоспроможних виробництв, ефективного використання власних природних ресурсів з метою нарощування податкового потенціалу і збільшення прибуткової бази бюджетів;
- заходи, що сприяють більш широкому вживанню спільного фінансування (зарахунок коштів бюджетів різних рівнів, позабюджетних фондів, підприємств, фінансово-банківських організацій, населення) інвестиційних проєктів, спрямованих на розвиток регіонів;
- введення практики виділення регіонам з державного бюджету обумовлених субвенцій, зокрема, за умови напряму у відповідній частині на ті самі цілі власних коштів регіонів;
- заходи, що забезпечують зацікавленість інвесторів у вкладанні інвестицій у проєкти, спрямовані на розвиток регіонів.

За умов стабілізації, а потім і стійкого економічного зростання, підвищення рівня власних доходів у бюджетах регіонів можна чекати принципових змін у міжбюджетних відносинах. З часом все більше застосовуватиметься програмно-цільовий метод, виділення цільових субсидій (субвенцій) поряд з вирівнюванням приведених доходів регіонів, де вони менші за мінімально необхідний рівень. З'явиться можливість і для ефективної дії на розвиток відстаючих регіонів з метою усунення різких соціально-економічних диспропорцій. Відповідно до збільшення податкового потенціалу поетапно скорочуватиметься в бюджетах регіонів частка фінансової допомоги. Регіональна і місцева влади отримають реальну бюджетну самостійність і, що не менш важливо, нестимуть повну відповідальність за ухвалені рішення. Ефективна система міжбюджетних відносин, крім того, що створює

для регіональної влади потужні стимули для розвитку і проведення зрозумілої внутрішньої політики, також здатна впливати на процес зближення регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, вона легко вбудовується в державну регіональну економічну політику вирівнювання соціально-економічних нерівномірностей.



## Література

1. Бирюков А. Г. К оценке бюджетной обеспеченности регионов. // Финансы. — 2001. — № 4. — С. 10–12.
2. Бостаджян В. Формування та управління ресурсами місцевого і регіонального розвитку: міжнародний досвід // Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку. За матер. VIII Всеукр. муніцип. слухань "Ресурси місцевого і регіонального розвитку: нац. та міжнар. аспекти". — 29 лип.—2 серп., 2002 р., Судак, АР Крим / Наук, ред. М. Пухтинський. — К.: Атіка-Н, 2003. — С. 49–50.
3. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: Монографія. У 6 т. Т. 1 // Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. М. Гець, В. В. Близнюк, В. М. Бородюк; Наук.-досл. фінанс. ін-т при М-ві фінансів України. — К., 2004. — 638 с.
4. Долішній М. І., Злупко С. М., Вовканич С. Й. та ін. Регіональна політика і механізми реалізації / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. — К.: Наук. думка, 2003. — 504 с.
5. Максимова Т. С., Клияненко Б. Т., Максимов В. В. Моделирование социально-экономического развития регионов. — Луганск: ВЛУ, 2001. — 140 с.
6. Масловська Л. Регіональні програми сталого розвитку // Економіка, фінанси, право. — 2003. — № 1. — С. 3–6.
7. Невелєв О. М., Данилишин Б. М. Сталий розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми. — К., 2002.
8. Перспективи науково-технічного розвитку регіону // Матеріали до Прогр. наук.-техн. розв. Донецька обл. на період до 2020 р. / Ред. О. І. Амоша; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2002. — 305 с.
9. Проблеми економічного розвитку Донбасу / О. Амоша, А. Землянкін // Людина і політика. — 2000. — № 6. — С. 78–82.
10. Симоненко В. А. Регіони України. Проблеми розвитку. — К., Наук. думка. — 1997. — 280 с.
11. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком. — К., 2000. — 223 с.
12. Чумаченко Н. Г., Биренберг Б. М. и др. Самоуправление и самофинансирование регионов: теория и практика // НАН Украины; Ин-т экон. промышл.— К.: Наук. думка, 1994. — 210 с.
13. Головне управління статистики. Офіційний веб-сайт. — <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Головне управління статистики у Луганській області. Офіційний веб-сайт. — <http://www.lugostat.lg.ua/>
15. Головне управління статистики у Донецькій області. Офіційний веб-сайт. — <http://www.donetskstat.gov.ua/>

*Основні проблеми в міжбюджетних відносинах створюються за умов низького рівня відповідальності місцевих центрів управління за наслідки економічної політики, що запроваджується, та обмеженості в можливостях її формування. Системою заходів, що сприятимуть вдосконаленню міжрівневих відносин, вбачається: створення правових і фінансово-економічних механізмів, що підвищують відповідальність регіональної і місцевої влади за результати регіональної політики, яка здійснюється ними та забезпечує єдиний економічний простір, формування умов однакової конкуренції між регіонами, що гарантують фінансову самостійність і сприяють підвищенню самодостатності регіонів, нарощуванню й ефективному використанню їх потенціалу.*

*Основные проблемы в межбюджетных отношениях создаются в условиях низкого уровня ответственности местных центров управления за последствия экономической политики, которая вводится, и ограниченности в возможностях ее формирования. Системой мер, способствующих совершенствованию межуровневых отношений, усматривается: создание правовых и финансово-экономических механизмов, повышающих ответственность региональных и местных властей за результаты региональной политики, осуществляемой ими, и обеспечивает единое экономическое пространство, формирование условий равной конкуренции между регионами, гарантирующих финансовую самостоятельность и способствующих повышению самодостаточности регионов, наращиванию и эффективному использованию их потенциала.*

*The main problems in intergovernmental relations created under low accountability of local control centers for the consequences of economic policy that is introduced, and limited opportunities in its formation. The system measures that will improve mizhrivnevyyh relationship is seen: the creation of legal, financial and economic mechanisms that increase the responsibility of regional and local authorities for the results of regional policy, which made them and provides a single economic space, the formation conditions of equal competition between regions to ensure financial independence and enhance self-sufficiency of regions, capacity and effective use of their potential.*

Надійшла 5 вересня 2011 р.

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ БАКАЛАВРІВ З МАРКЕТИНГУ МЕДИЦИНИ ТА ФАРМАЦІЇ**

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 4(31), с. 146–149

*Проблема підготовки бакалаврів з маркетингу медицини та фармацевтики є актуальною, оскільки ринок України в цілому відчуває нагальну потребу у зазначеного характеру фахівцях. Визначено перспективні напрями підготовки фахівців з маркетингу медицини та фармацевтики шляхом глобального навчання, співпраці з закладами охорони здоров'я, інтеграцією науки й освіти.*

На початку нового тисячоліття суттєво підвищилася роль освіти в сучасному цивілізованому світі. Європейський досвід переконливо свідчить, що чим вищий рівень освіти населення, тим краще живуть люди [5, 36].

За роки незалежності в Україні визначено пріоритетні напрями розвитку вищої освіти, створено сучасну її нормативно-правову базу, здійснюється практичне реформування з орієнтацією на світові та європейські освітні традиції і стандарти, на гуманістичну філософію освіти тощо. Водночас темпи й глибина цих перетворень не задовольняють потреби суспільства, держави та особистості.

Тому перед суспільством, освітянами стоїть завдання формування в молодих українців таких якостей, як прагнення до навчання упродовж усього життя, постійний пошук шляхів найкращого вирішення життєвих проблем, готовність своєю навчальною, а потім і практичною роботою закласти фундамент як власного соціального успіху, так і зробити внесок у громадську, державну справу [5, 37].

Розвиток ринкових відносин та інтеграція України в світову економіку зумовили формування жорсткої конкуренції між учасниками ринків товарів та послуг будь-якої категорії. На даному етапі розвитку ринкових відносин компанії намагаються виробити якісний продукт за меншою ціною, але відрізняються вони саме рівнем маркетингу та рівнем лояльності до них клієнтів.

Нині в економіці України однією з головних складових виживання та розвитку вітчизняних підприємств є неухильне підвищення ефективності всіх сфер їх діяльності, у тому числі й маркетингової, а це потребує наявності висококваліфікованих фахівців відповідного профілю для роботи на підприємствах, в організаціях і установах різних форм власності виробничої та невиробничої сфери, органах державного та місцевого управління, освітніх та наукових закладах. Це, у свою чергу, зумовлює зростання популярності такої професії, як маркетинголог, серед сучасної молоді. Такі потреби існують в усіх регіонах України.

Аналіз кадрової ситуації у державі свідчить про те, що ринок відчуває нагальну потребу у фахівцях спеціальності “Маркетинг медицини та фармацевтики”. На сьогодні на підприємствах у сфері маркетингу працюють здебільшого працівники, які не мають відповідного теоретичного підґрунтя для впровадження та проведення відповідної маркетингової політики, не в змозі ефективно використовувати існуючий маркетинговий інструментарій та здійснювати контроль над маркетинговою діяльністю в сфері охорони здоров'я.

Почати, звичайно ж, слід із визначення маркетингу як такого. Оскільки батьківщиною маркетингу як науки вважаються США, логічно взяти за основу саме визначення, дане Американською асоціацією маркетингу. Отже: “Маркетинг — це система управління виробничо-збутовою і науково-дослідною діяльністю підприємства,

спрямована на досягнення підприємством поставленої комерційної мети шляхом продажу споживачеві товару або послуги, яка найбільш повно задовольняє потреби цього споживача”.

Визначення спеціальності “маркетолог” дано в державних освітніх стандартах України. Відповідно до них, “маркетолог — фахівець, основним результатом діяльності якого є стійке функціонування і розвиток організації в конкурентному середовищі на основі гармонізації інтересів споживачів і організації”.

Бакалавр з маркетингу медицини та фармації — це людина з фундаментальною гуманітарною та теоретичною підготовкою в галузі економіки, високим загальним рівнем освіти та культури, людина, яка має належний науковий потенціал для широкого вибору конкретних напрямів практичної діяльності на ринку товарів і послуг у галузі охорони здоров’я [3, 150].

Розвиток вітчизняної фармацевтичної промисловості та відкриття на території України низки зарубіжних представництв фармацевтичних фірм і фірм з продажу медичного обладнання та інструментарію виявив необхідність у маркетологах, обізнаних на специфіці галузі охорони здоров’я [1, 18].

Вищі навчальні заклади державної та приватної форм власності не так давно почали проводити підготовку студентів за спеціальністю “Маркетинг медицини та фармації”. Отже, можна сказати, що ця спеціальність є “молодою” на території України.

Міжрегіональна Академія управління персоналом є одним із провідних навчальних закладів, який забезпечує підготовку фахівців з маркетингу за денною та заочною формами навчання. Але, оскільки ринок держави в цілому відчуває нагальну потребу у таких фахівцях, то доцільним є розширення форм підготовки маркетологів з медицини та фармації.

Навчальні плани та освітньо-професійні програми підготовки бакалаврів, спеціалістів та магістрів, що мають працювати в галузях організації охорони здоров’я, медичного або фармацевтичного бізнесу, мають бути складені відповідно до освітньо-кваліфікаційних характеристик фахівців, із використанням міжнародного досвіду підготовки фахівців відповідного напрямку.

Специфіка підготовки фахівців з маркетингу в медицині та фармації у Міжрегіональній Академії управління персоналом полягає у формуванні академічних груп із числа абітурієнтів, які мають диплом молодшого спеціаліста з напрямку “Медицина” і бажають продовжити навчання за

спеціальністю “Маркетинг”, спеціалізації “Маркетинг медицини та фармації”. Тобто, вже до початку занять у Міжрегіональній Академії управління персоналом студенти мають певний обсяг теоретичних знань та практичних навичок для роботи в галузі охорони здоров’я, що полягає в: уявленні про основні нозологічні одиниці хвороб, їх етіологію, патогенез, клініку, принципи лікування та профілактики; оволодінні принципами надання медичної допомоги в амбулаторних та стаціонарних умовах у різних галузях медицини: терапія, хірургія, педіатрія, акушерство та гінекологія, неврологія, медицина катастроф та ін.; організації належного догляду за хворими, лікувального харчування, застосування методів лікувальної фізкультури, фізіотерапевтичного лікування та масажу; дізнанні про основні групи лікарських засобів, принципи медикаментозного забезпечення лікувально-профілактичних установ, вітчизняний та міжнародний ринок лікарських препаратів [1, 19].

Підготовку маркетологів медицини та фармації у Міжрегіональній Академії управління персоналом здійснюють з вивченням: маркетингу, маркетингової цінової політики, маркетингової товарної політики, міжнародного маркетингу, промислового маркетингу, логістики, маркетингової політики комунікацій, маркетингових досліджень, міжнародної економіки, державного регулювання економіки, інфраструктури товарного ринку, товарознавства, економічної теорії, статистики, економіки підприємств, господарського законодавства, менеджменту, фінансів, грошового обігу і кредиту, обліку, аналізу і аудиту, економіки праці та соціально-трудових відносин тощо.

Навчання бакалаврів маркетингу медицини та фармації вимагає не лише теоретичних знань, а й опанування практичними навичками, а саме відстеження найновіших трендів, постійного дослідження поточної ринкової ситуації і справжнього професіоналізму у ході проведення лекцій і практичних занять. Заняття з маркетингу в особливий спосіб вимагає привабливої форми. Нині важко уявити маркетингові дисципліни без мультимедійних презентацій, ринкових ігор, групових робіт, комп’ютерних занять або зустрічей з практиками бізнесу.

Проблема полягає в тому, що студенти зацікавлені насамперед у заняттях, які відразу можуть використати. Виразний акцент ставиться на практику, яку розглядають як перспективний засіб. Практичність знань з маркетингу у сфері охорони здоров’я оцінюється дуже високо. Важли-

вим виступає і критерій обсягу переданих знань: якщо подається надто широкий їх зміст, студенти не в змозі це засвоїти, якщо ж малий — зменшиться здатність розумової праці.

Форма подання маркетингових знань має важливе значення для ефективності освітнього процесу. Навчання зі спеціалізації “Маркетинг медицини та фармацевтики” на рівні вищого закладу освіти має бути динамічним, інноваційним і гнучким. Освіта повинна бути систематично збагачувана новаторськими способами навчання. До них можна віднести такі методи:

- метод “case study”, вагомою перевагою якого є набуття студентом вміння аналізувати, оцінювати і самостійно опрацьовувати маркетингові проблеми [6, 54];
- залучення студентами інформації, що доступна в мережі (наприклад, перегляд баз даних, звітів, галузевих аналізів) і необхідна для правильного розв’язання сформованої викладачем маркетингової проблеми.

Важливу роль для підвищення статусу професії маркетинголога медицини та фармацевтики відіграє Українська асоціація маркетингу (УАМ), що разом з викладачами ряду провідних ВНЗ упроваджує систему професійної сертифікації маркетингологів [4, 67].

Професійна діяльність бакалавра з маркетингу медицини та фармацевтики на первинних посадах полягає у:

- реалізації загальних функцій маркетингу шляхом здійснення переважно адміністраторських та операторських і частково експертних процедур праці;
- прийняття оперативних рішень у межах своєї компетенції;
- функціональній та інформаційній підготовці проектів рішень;
- оперативному управлінні первинними підрозділами — лінійними (основна діяльність) або функціональними (підготовча та допоміжна діяльність), а також самостійними організаціями, які здебільшого не мають апарату управління;
- керівництві підлеглими, компетенція яких не вища;
- технічних службовцях чи молодших спеціалістах.

Компетенція фахівця з маркетингу медицини та фармацевтики визначається високим потенціалом його фундаментальної освіти і ґрунтовною підготовкою для планово-економічної, організаційно-управлінської, аналітичної та адміністративно-господарської діяльності. Бакалавр з маркетингу

медицини та фармацевтики за умов набуття відповідного досвіду може адаптуватися до таких напрямів суміжної професійної діяльності: економічна, обліково-контрольна.

Бакалавр з маркетингу медицини та фармацевтики займається широким колом питань і може опанувати такі напрями професійної діяльності, як:

- використовуючи існуючі методики, проводити опитування респондентів цільової аудиторії певного сегменту ринку;
- на основі постійного моніторингу ринку вміє збирати, обробляти певну інформацію щодо попиту на товари, динаміку цін залежно від коливань валютних курсів та впливу макроекономічних чинників;
- оперуючи інформацією, яка надходить по каналах збуту, вміє оцінювати та обґрунтовувати певні обсяги виводу на ринок товару для того, щоб пропозиція не перевищувала попит;
- використовуючи методики ціноутворення на різні види товарів для різних сегментів ринку, досліджує цінову ситуацію та розробляє заходи щодо коригування цін залежно від попиту на товари;
- ґрунтуючись на існуючих методиках розробки анкет, розробляє методику для опитування респондентів цільової аудиторії певного сегменту ринку;
- використовуючи методи статистичної обробки інформації, проводить обробку та аналіз результатів маркетингових досліджень ринкової ситуації та сегментування споживачів за психографічним, демографічним та майновим принципами;
- спираючись на певні методики розробки стратегічних, тактичних та оперативних планів, розробляє конкретні плани для певної структури.

Бакалавр з маркетингу медицини та фармацевтики, підготовлений до роботи за напрямом економічної діяльності в галузі охорона здоров’я, здатний виконувати таку професійну роботу: начальника комерційного відділу, начальника відділу матеріально-технічного постачання, і може обіймати первинні посади: керівника підрозділу маркетингу, агента, дилера, брокера, консультанта.

Таким чином, маркетинголог медицини та фармацевтики — стратегічна фігура, конструктор, стратег, політик, лідер і провідник змін, який забезпечує стратегічний розвиток галузі охорони здоров’я. І хоча результати його роботи набагато складніше оцінити, ніж, наприклад, результати роботи менеджера зі збуту, саме від нього і його профе-

сіоналізму надалі залежить оптимальна робота і прибуток усієї компанії.

Нині працедавці насамперед очікують усебічно навчених особистостей, які після короткого внутрішнього введення у курс справи стають повноцінними членами колективу. Підприємства нового типу мають потребу у новому класі фахівців, які володіють загальними маркетинговими вміннями, а також необхідними особистими рисами [4, 68].

Отже, можна зробити висновок, що склалась ситуація, яка вимагає швидких змін освітньої парадигми. Тому в сучасній освіті потрібно формувати активні позиції і збагачувати управлінські, інтерперсональні вміння. На занятті з маркетингових предметів слід формувати у студента такі вміння і риси характеру, як креативність, відкритість, об'єктивність, заповзятливість, витримка у важких ситуаціях; розвивати логічне й абстрактне мислення, навички аналізувати прийняті рішення на підставі отриманої інформації тощо.

До перспективних напрямів підготовки фахівців з маркетингу медицини та фармації можна віднести глобальне навчання, співпрацю з закладами охорони здоров'я, інтеграцію науки й освіти [4, 68].



## Література

1. Баєва О. В. Аналіз досвіду підготовки фахівців із медичного та фармацевтичного менеджменту // Бар'єри та можливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. — К.: 2005. — С. 16–21.
2. Грінка Л. М., Раца О. Б. Проблеми підготовки фахівців з маркетингу // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 5. — С. 51–55.
3. Махнуша С. М. Перспективи дистанційної форми підготовки фахівців з маркетингу // Сучасні проблеми вищої освіти України в контексті інтеграції до європейського освітнього простору / Матеріали наук.-метод. конф., м. Суми, 6–7 жовтня 2010 р. / За ред. О. В. Прокопенко. — Суми: Сумський держ. ун-т, 2010. — 149–151 с.
4. Мельников С., Голованова М. Сертифікація маркетологів // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 3. — С. 66–68.
5. Черних В. Моніторинг якості фармацевтичної освіти в Україні // Аптека. online. ua — № 25 (696). — 22 черв. 2009. — С. 36–37.
6. Чухрай Н. Маркетингові компетенції і проблеми підготовки фахівців з маркетингу // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 2. — С. 53–58.

*Розвиток вітчизняної фармацевтичної промисловості та відкриття на території України низки зарубіжних представництв фармацевтичних фірм з продажу медичного обладнання та інструментарію виявив необхідність у фахівцях спеціальності “Маркетинг медицини та фармації”. Компетенція фахівця з маркетингу медицини та фармації визначається високим потенціалом його фундаментальної освіти і ґрунтовною підготовкою для планово-економічної, організаційно-управлінської, аналітичної та адміністративно-господарської діяльності.*

*Развитие отечественной фармацевтической промышленности и открытие на территории Украины ряда зарубежных представительств, фармацевтических фирм по продаже медицинского оборудования и инструментария свидетельствует о необходимости подготовки бакалавров специальности “Маркетинг медицины и фармации”. Компетенция такого специалиста определяется высоким потенциалом его фундаментального образования и обстоятельной подготовкой для планово-экономической, организационно-управленческой, аналитической и административно-хозяйственной деятельности.*

*Development of domestic pharmaceutical industry and opening on territory of Ukraine of row of foreign representative offices of pharmaceutical firms and firms on the sale of medical equipment talks about the necessity of preparation of bachelors of speciality “Marketing of medicine and pharmacia”. Jurisdiction of such specialist is determined high potential of his fundamental education and detailed preparation for economic, organizationally administrative, analytical and administrative activity.*

Надійшла 20 вересня 2011 р.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- **Александров Ю. В.** — канд. юрид. наук, проф. МАУП, м. Київ — 150; 154
- **Бернадський Б. В.** — доцент МАУП, м. Київ — 5
- **Бондар Ю. В.** — канд. політ. наук, доцент МАУП, м. Київ — 54
- **Бульда С. О.** — докторант МАУП, м. Київ — 101
- **Волонець О. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 20
- **Гольцов А. Г.** — канд. геогр. наук, проф. МАУП, м. Київ — 14
- **Годз К. С.** — магістрант МАУП, м. Київ — 158
- **Дікарев О. І.** — канд. політ. наук, доцент МАУП, м. Київ — 20; 26; 34
- **Дзавулько О. А.** — докторант МАУП, м. Київ — 26
- **Дмитренко Г. А.** — Університет менеджменту освіти АПНУ, м. Київ — 110
- **Димарчук О. Л.** — магістр політології, здобувач каф. політології МАУП, м. Київ — 88
- **Дорошев А. О.** — докторант МАУП, м. Київ — 115
- **Дукоска К.** — докторант МАУП, м. Київ — 120
- **Ейсмонт В. С.** — здобувач наукового ступеня, МАУП, м. Київ — 125
- **Ігнатуша І. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 59
- **Кальянов А. В.** — д-р мед. наук, проф., Донецький ін-т МАУП — 47
- **Крец Г. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 34
- **Костюк Т. О.** — д-р філософії в галузі політології, доцент МАУП, м. Київ — 65
- **Курчина Т. О.** — здобувач кафедри, Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка — 88
- **Кітанов В.** — докторант МАУП, м. Київ — 131
- **Котеньова О. В.** — д-р філософії в галузі права, доцент МАУП, м. Київ — 158
- **Кривопуст К. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 162
- **Лазарович М. В.** — канд. іст. наук, доцент Чернівецького нац. ун-та — 42
- **Лазаренко О. В.** — аспірант МАУП, м. Київ — 70
- **Магеррамзаде Алібала Саттар огли** — докторант МАУП, м. Київ — 135
- **Мельник П. П.** — канд. екон. наук, Ін-т агроєкології і природокористування НААН, м. Київ — 93
- **Медвідь Ф. М.** — канд. філос. наук, проф. МАУП, м. Київ — 88
- **Пруднікова Л. О.** — викладач, Луганський ін-т МАУП — 139
- **Свинцицький Е. М.** — аспірант МАУП, м. Київ — 168
- **Стогній О. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 34
- **Семерей Б. В.** — МАУП, м. Київ — 110
- **Старих Л. В.** — викладач МАУП, м. Київ — 146
- **Хоменко О. С.** — аспірант МАУП, м. Київ — 75; 80
- **Чорноштан Є. В.** — Яготинський ін-т МАУП — 84
- **Шконда В. В.** — канд. техн. наук, доц., Донецький ін-т МАУП — 47
- **Юсеф Н. Н.** — канд. техн. наук, проф. МАУП, м. Київ — 97

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For research workers, teachers, students, and also for everyone who is interested by development of science in Ukraine.

Наукове видання

## **НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП**

*Випуск 4(31)*

Scientific edition

## **SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT**

*Issue 4(31)*

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Федосенко*

Коректор *А. А. Тютюнник*

Комп'ютерне верстання *А. П. Нечипорук*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 20.12.11. Формат 60 84/8. Папір офсетний. Друк ротаційний трафаретний.

Ум. друк. арк. 20,46. Обл.-вид. арк. 15,62. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

*Свідцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів  
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»