

Економічні науки

# НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



# **НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП**

*Засновано у 2001 р.*

**Випуск 4(35)**

Київ  
ДП «Видавничий дім «Персонал»  
2012

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

### Редакційна колегія

*Подоляка А. М.*, д-р юрид. наук, проф. — 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, Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М., 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., Радзівський О. І., д-р екон. наук, 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., Сіньов 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, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подоляка А. М., д-р юрид. наук, Юлдашев О. Х., д-р юрид. наук

*Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 31 жовтня 2012 р.)*

### Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подоляка (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 — Вип. 4 (35). — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”, 2012. — 236 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), 2012  
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2012

## ЗМІСТ

<b>ПОЛІТИЧНІ НАУКИ</b> .....	5	<b>Савченко І. О.</b> <i>Модернізація системи державного управління України в аспекті європейської інтеграції</i> .....	62
<b>Головатий М. Ф.</b> <i>Політична нація як об'єднуючий феномен української державності в процесі консолідації українського суспільства</i> .....	5	<b>ЮРИДИЧНІ НАУКИ</b> .....	66
<b>Бидзюра І. П.</b> <i>Право на отличие и диффузию, или как выжить цивилизациям в условиях глобализации</i> .....	10	<b>Чернуха Н. М., Рижиков В. С.</b> <i>Щодо сутності професійної діяльності фахівців сфери юриспруденції</i> .....	66
<b>Дахно І. І.</b> <i>Холодний Яр</i> .....	14	<b>Комаров В. А.</b> <i>Соціальна справедливість у практиці правового регулювання оплати праці найманих працівників</i> .....	70
<b>Гольцов А. Г.</b> <i>Сучасна західна макроімперія: особливості геополітики</i> .....	20	<b>Потоцький М. Ю.</b> <i>Міжнародно-правове регулювання використання інтелектуальної власності у господарській діяльності</i> .....	76
<b>Дікарев О. І.</b> <i>Стратегемність у політиці: WikiLeaks в контексті національних особливостей дипломатії</i> .....	27	<b>Алейніков А. В.</b> <i>Правове забезпечення системності в організації і функціонуванні місцевого самоврядування</i> .....	83
<b>Колісніченко Р. М.</b> <i>Політико-медичні особливості електоральної культури молоді в Україні</i> .....	34	<b>Дяченко В. С.</b> <i>Розвиток системи державного управління охороною здоров'я: Україна і міжнародно-правовий досвід</i> .....	88
<b>Юсеф Н. Н.</b> <i>Особливості бізнес-культури міжнародних господарських зв'язків країн Арабського світу</i> .....	41	<b>Каложна Н. М.</b> <i>Розвиток національного законодавства у сфері державного управління соціальним захистом в аспекті європейської інтеграції</i> .....	94
<b>Алоян А. Е.</b> <i>Соціалізація господарських відносин</i> .....	46	<b>Сюр М. Г.</b> <i>Правові механізми забезпечення соціального розвитку у функціонуванні системи державного управління</i> .....	100
<b>Гецадзе М.</b> <i>Організаційно-правова структура парламентських органів європейських міжнародних організацій</i> .....	52	<b>Тихоненко Н. М.</b> <i>Правове регулювання процесу приватизації як фактор розвитку системи управління державним майном в Україні</i> .....	106
<b>Мороз М. І.</b> <i>Державна політика охорони здоров'я в Україні та основні засади її практичної реалізації</i> .....	58		

<b>Фань Чжозжань</b> Правове забезпечення інформаційної безпеки в системі сучасної міжнародної співпраці.....	110
<b>Олішевський А. С.</b> Теоретико-методологічні та правові засади формування кадрової політики служби цивільного захисту .....	116
<b>Подоляка С. А.</b> Адміністративні процедури у прокурорській діяльності щодо представництва інтересів особи або держави в суді .....	124
<b>Соколов О. А.</b> Правові аспекти визначення суб'єктів адміністративних правопорушень у бюджетній сфері .....	130
<b>Щокін Р. Г.</b> Інтелектуальна власність у господарській системі розвитку України .....	137
<b>Подоляка С. А.</b> Участь прокурора у цивільних справах .....	142
<b>ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ</b> .....	148
<b>Магеррамзаде Алібала Саттар огли</b> Поняття стійкості фінансово-економічної системи і фундаментальних чинників фінансових світових потрясінь .....	148
<b>Баєв В. В.</b> Використання інформаційних технологій в менеджменті якості туристичного підприємства .....	155
<b>Мехметі І.</b> Основні механізми та інструменти державного регулювання сільського господарства в розвинених країнах .....	160
<b>Попадюк Т. С.</b> Регулювання робочого часу працівників як спосіб нематеріальної мотивації .....	168
<b>Мустафа Рагмі</b> Роль інформаційного продукту в системі ринкових відносин .....	174
<b>Суховей-Хамм Ю. О.</b> Теоретичні підходи до трактування поняття інновацій у сучасній науковій літературі .....	180
<b>Тарканій О. М.</b> Об'єкти контрольної діяльності в системі управління сучасним підприємством .....	185
<b>Тищик С. М.</b> Шляхи входження України у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності .....	189
<b>Чеку Орхан</b> Визначення поняття “транснаціональні корпорації” .....	195
<b>ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ</b> .....	200
<b>Шконда В. В., Кальянов А. В.</b> Форми, методи та шляхи підвищення ефективності підготовки докторантів філософії (PhD) .....	200
<b>Бистрова Ю. О.</b> Проблема професійно-трудової соціалізації осіб з вадами інтелектуального розвитку .....	209
<b>Кот А. Є.</b> Методичні підходи до оцінки передумов і факторів формування та розвитку трудового менталітету управлінського персоналу .....	215
<b>Романова Ю. В.</b> Професійно важливі якості як сутнісна складова кар'єрного потенціалу психолога .....	221
<b>Хамм О.</b> Кредитно-варіантна технологія креативного навчання в умовах університетської освіти ....	228
<b>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ</b> .....	233

УДК 330.33.012:33.05–044.372

**МАГЕРРАМЗАДЕ АЛІБАЛА САТТАР огли**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **ПОНЯТТЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ І ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВИХ СВІТОВИХ ПОТРЯСІНЬ**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 148–154

*Система, у тому числі й фінансова, постійно перебуває у динамічній рівновазі, що зумовлено необхідністю здійснення відтворювального процесу як базового чинника забезпечення її життєдіяльності. Її стійкість можна розглядати як одну з основних динамічних характеристик фінансової системи країни, яка спроможна функціонувати в умовах загострення несприятливих зовнішніх і внутрішніх впливів.*

Стійкість фінансової системи — це важлива передумова ефективного функціонування будь-якої ринкової економіки. Вона забезпечує основу для прийняття раціональних рішень щодо розміщення реальних ресурсів за часом і, таким чином, сприяє поліпшенню інвестиційного клімату та умов заощадження. Крім того, її відсутність викликає загрозу невпевненості, що може призвести до невдалого розміщення ресурсів та небажання укласти тривалі за часом угоди. Іноді порушення у фінансовому секторі можуть мати чималий негативний вплив на економічну активність, а в деяких випадках — і на політичні структури [1].

До основних структурних елементів фінансової системи будь-якої окремої країни належать консолідований бюджет (у тому числі державний та місцеві бюджети), фінансовий ринок, державний борг (внутрішній

і зовнішній), платіжний баланс, фінансова інфраструктура, фінанси корпорацій та фінанси домашніх господарств.

Структурно нестійкою вважається така система, усі параметри (елементи) якої не мають стійкості у просторі. У науковій літературі наводяться різноманітні класифікації стійкості фінансових систем. На наш погляд, найобґрунтованішим є підхід, де пропонується виокремлення таких видів стійкості систем:

- загальна (стан упорядкованої інтегрованої сукупності внутрішніх і зовнішніх елементів);
- структурна (стан субординованих внутрішніх елементів);
- факторіальна (стан під впливом окремих, зазвичай зовнішніх чинників) [2].

Під час аналізу загальної стійкості систем основна увага зазвичай приділяється стану системи на вході до неї або у початковому етапі

пі її функціонування. Такий підхід виявився найефективнішим за локального аналізу систем, зокрема окремих сегментів їх взаємодії із зовнішнім середовищем.

Система, у тому числі й фінансова, постійно перебуває у динамічній рівновазі, що зумовлено необхідністю здійснення відтворювального процесу як базового чинника забезпечення її життєдіяльності. Отже, стійкість можна розглядати як одну з основних динамічних характеристик фінансової системи країни, що виражається в її здатності функціонувати в умовах загострення несприятливих зовнішніх і внутрішніх впливів.

У силу цієї якості параметрів (динамічної рівноваги) система може перебувати у таких станах:

- стійкому (коли всі її елементи функціонують у стабільному режимі);
- квазістійкому (коли переважна частина її елементів перебуває в стабільному режимі); їх може бути небагато за кількістю, але вони мають утворювати базову сукупність ядра системи);
- хиткому (коли в нестабільному стані перебуває частина елементів, яка здатна вивести систему із рівноважного функціонування і призвести до зміни її якості).

Фінансова система, що розвивається, завдяки динамічним властивостям її елементів і зв'язкам завжди функціонує в перехідному режимі. Тому, коли йдеться про її стійкість, потрібно мати на увазі динамічну стійкість [3]. Тому важливою умовою її стійкості є здатність до саморегулювання (або адаптивності під впливом певних чинників), тобто, інакше кажучи, здатність пристосовуватися до умов середовища, що змінюється (зовнішнього та внутрішнього). До числа найважливіших якостей, що характеризують адаптивність системи, Р. А. Попов зараховує:

- властивість до самонастроювання (до самостійної зміни параметрів функціонування системи);
- властивість самоорганізації, тобто самостійного перетворення системи за збереження властивих їй якісних характеристик;
- властивість самонавчання, тобто самостійного відшукування умов, за яких система

відповідає критеріям якісного функціонування [3].

Нестійкий стан фінансової системи безпосередньо пов'язаний з поняттями вразливості. Під уразливістю, на нашу думку, слід розуміти можливі втрати країни під час адаптації національної фінансової системи до умов світового ринку, що постійно змінюються. Підвищення цін на імпортовані товари, так само, як і раптове падіння цін на основні товарні групи експорту, несприятливі зміни курсів іноземних валют щодо національної, набуває характеру шоку щодо залежної від імпорту або енергоємної економіки. Прикладом "уразливості" європейських країн може слугувати існування значної залежності від постачань російського природного газу.

Стійкість фінансової системи, на наш погляд, можна розглядати як просторово-часове поняття, обсяг, межі і параметри якої визначаються станом і параметрами підсистем, що її утворюють. Отже, системний підхід у забезпеченні стійкості фінансової системи передбачає аналіз станів і процесів у підсистемах з позицій розгляду останніх як елементів систем більш високих порядків.

Стійкість системи можна охарактеризувати за допомогою структурованої групи індикаторів, вихід за межі граничних значень яких свідчить про перехід системи у хиткий (нестійкий) стан. При цьому такий перехід із зони стійкості у хитке положення визначається не лінією межі, а певною сферою, яку можна назвати сферою переходу [4]. До меж такої "сфери переходу" вписуються кризовий стан системи та відповідне антикризове управління, тобто вузькоспеціалізована, обмежена у часі управлінська діяльність з екстреного переведення (виведення) системи (організації) із хиткого (кризового) стану. Як зазначав відомий фінансист Дж. Сорос: "Мені довелося бути свідком достатньої кількості політичних і фінансових криз, щоб усвідомити, що ніколи не рано починати заходи запобігання кризам. На ранніх стадіях втручання досить безболісне й коштує недорого; пізніше ж відбувається експоненційна ескалація розмірів як шкоди, так і витрат. П'ятнадцять мільярдів доларів, що мали б піти на виплати пенсій і

допомоги по безробіттю в Росії 1992 р., змінили б хід історії; пізніше міжнародні фінансові інституції витратили набагато більше з меншим ефектом” [5].

В. Леонт'єв зазначав, що “...звичайно стійкою є така система, в якій сукупність зміни окремих економічних параметрів у кінцевому підсумку приводить всю систему до стану рівноваги. І навпаки, нестійкою є така система, в якій зміни окремих економічних параметрів мають не лише різноспрямований характер, і зрештою, під впливом цих змін вся система відхиляється від стану рівноваги” [6].

Внутрішня рівновага економіки припускає стан “повної зайнятості” або рівність сукупного попиту та сукупної пропозиції на рівні потенційного випуску за мінімально допустимого рівня інфляції. Зовнішня рівновага економіки означає підтримку збалансованого платіжного балансу.

Для досягнення поставлених цілей у відкритій економіці застосовуються як традиційні види макроекономічної політики (бюджетно-податкова та грошово-кредитна), так і зовнішньоторговельна, валютна та політика управління зовнішньою заборгованістю. При цьому варто пам'ятати, що заходи бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики, які довели свою ефективність у закритій економіці, виявляються неефективними при використанні в умовах відкритої. У відкритій економіці взаємозв'язки між основними макроекономічними змінними значно ускладнюються: на внутрішній стан економіки впливають процеси, що відбуваються у зовнішньому середовищі, і навпаки — змінні, що характеризують стан зовнішнього сектору, зазнають впливу внутрішніх чинників.

Стійкість фінансових систем країн, особливо з ринком, що формується і багато в чому залежить від можливості знайти так звану “золоту середину” між високими темпами зростання, який фінансується за рахунок швидкого збільшення зовнішнього і внутрішнього боргу та може викликати нестійкість, і повільними темпами зростання з меншою надією на іноземні фінансові ресурси та незначним тиском на фінансову систему (що може виявитися більш ефективним у довготермі-

новій перспективі). Темпи зростання найбільш “успішних” країн, що розвиваються, в останні десятиліття значно перевищили темпи зростання промислово розвинених навіть у період найбільшого піднесення їхньої економіки. Винятково високі темпи зростання зумовлювалися значним рівнем інвестування капіталу, і не стільки за рахунок внутрішніх заощаджень, скільки завдяки значному за обсягом надходженню іноземного капіталу.

Важливим, так би мовити, запобіжником негараздів у фінансовій системі варто розглядати заходи, спрямовані передусім на сприяння самофінансуванню та внутрішньому заощадженню, ніж ті, що акцентують увагу на розвиток фінансового посередництва. Багато років тому Джон Гюрлі та Едвард Шоу виділяли чотири основних джерела фінансування економічного розвитку: самофінансування підприємств за рахунок прибутку; фінансові заощадження, що спрямовуються в інвестиції; фінансові заощадження, що спрямовуються підприємствами через фінансові установи; інфляційне фінансування, що забезпечується за допомогою збільшення грошової маси [7]. При цьому вони вважали, що фінансові заощадження відіграють другорядну роль упродовж певного часу, і перевага надаватиметься іншим трьома напрямом. Проте інші джерела також мають певні недоліки, і завдяки цьому більшість країн обирали фінансові системи за критеріями існуючої до них довіри. Такі показники, як співвідношення сукупних активів фінансового сектору до ВВП або борги приватних підприємств фінансовим установам до ВВП, використовувалися як індикатори життєздатності фінансової системи.

Можливості самофінансування приватного сектору багато в чому залежать від податкової політики держави. З метою забезпечення самофінансування податкова система країни передусім має: стимулювати нагромадження та реінвестування доходів від бізнесу; передбачати оподаткування прибутку у формі відсотків і дивідендів; забезпечувати вимоги щодо рівня резервів і ліквідності банків.

Усі ці передумови мають фундаментальне значення для будь-якого режиму грошово-кредитної політики, незалежно від того, чи

запроваджуються офіційно цільові показники інфляції. Наприклад, М. Бруно й В. Істерлі доводять, що рівень інфляції у 40 % на рік є критичною межею, за якою зростання не підтримуватиметься [8]. Отже, задля зростання необхідна стабілізація, а стабілізація, у свою чергу, є передумовою економічного зростання.

Необхідно підкреслити, що валютне регулювання, яке має за мету забезпечення стійкості фінансових систем до зовнішніх та внутрішніх шоків, на нашу думку, є важливим параметром стійкості фінансової системи. У зв'язку з цим стійка до зовнішніх та внутрішніх шоків фінансова система має включати такі складові:

- оптимальний режим валютного курсу;
- ефективний валютний ринок і модифікацію валютних інструментів;
- моніторинг валютного ризику.

Терміни і пріоритети щодо кожного із напрямів, природно, розрізняються за країнами і залежать від характеру та структури кризових процесів, що спостерігаються на фінансових ринках, особливостей економічної політики окремих країн тощо.

Незалежно від того, чи вводяться гнучкі режими валютного курсу під тиском обставин в умовах фінансових криз або шляхом упорядкованих заходів, їх успіх залежить від дієвого вирішення цілої низки інституціональних та операційних питань.

Розглядаючи чинники в умовах світової фінансової кризи слід зазначити, що обсяг міжнародних резервів окремих країн в умовах кризи відіграв роль своєрідного демпфера під час виникнення шоків і також є важелем стійкості. Джошуа Айзенман, Мензі Д. Чінн, Хіро Іто у своїх дослідженнях дійшли висновку, що починаючи з 2000 р., в умовах політики керованої гнучкості й за умови використання значних обсягів накопичених міжнародних резервів на зразок буферу був певний ступінь автономії монетарної політики [9]. Крім того, країни з більш жорстким режимом фіксації валютного курсу мають тенденцію випробовувати більш високу волатильність виробництва. При цьому, такий ефект може бути пом'якшений збільшенням

накопиченого обсягу міжнародних резервів, який, за їх розрахунками, має становити не менш ніж 33 % ВВП [10].

Отриманий результат дає підстави припустити, що гнучкий режим валютного курсу найефективніший під час управління волатильністю обсягами виробництва. Стабільність курсів валют країн, що розвиваються, супроводжується більш високою волатильністю темпів інфляції, тоді як більш високий рівень незалежності монетарної політики знижує волатильність інфляції в експортоорієнтованих країнах.

Водночас країни з більш високим рівнем незалежності монетарної політики зазвичай мають тенденцію випробовувати більш високу інфляцію, що може свідчити про наміри монетаризувати свою заборгованість. Існують також країни, де більш стабільний валютний курс супроводжується більш низькою інфляцією.

Крім того, фінансова відкритість сприяє зниженню темпів інфляції. Такі результати, швидше за все, свідчать про те, що глобалізація порівняно з незалежною монетарною політикою привносить більше дисципліни в управління макроекономікою. При цьому більша стабільність валютного курсу передбачає високу волатильність обсягів виробництва, що може бути не значно пом'якшена накопиченими обсягами резервів [11].

Криза продемонструвала, як незабезпечені валютні позики корпоративного сектору можуть призвести до масових збитків банки-кредитори і раптового зростання попиту на іноземну валюту. Навіть якщо банки забезпечуватимуть збалансованість валютних зобов'язань і валютних активів, використання короткострокових валютних коштів для фінансування довгострокових позичок в іноземній валюті нехеджованим клієнтам призводить до утворення суттєвого кредитного ризику і ризику ліквідності. Тому оцінка схильності до валютного ризику вимагає детального аналізу балансових показників, особливо їх валютної складової, термінів погашення валютної заборгованості, ліквідності та кредитної якості активів і зобов'язань, виражених в іноземній валюті.

Одним із важливих напрямів забезпечення стійкості фінансової системи до зовнішніх і внутрішніх шоків є розв'язання проблем з відокремлення платіжної функції банківських установ від ощадно-інвестиційної. Банки, які здійснюють розрахункові операції і підпадають під характеристику “невеликого банку”, доцільно обмежувати в можливостях залучення депозитів засобом встановлення максимального обсягу таких операцій [12].

З метою забезпечення адекватного співвідношення капіталовкладень до вартості ризикових (проблемних) активів (*capital-to-risk-asset*) застосовується обов'язкове резервування капіталу банківських установ. Цей механізм, що передбачає внесення грошових депозитів у центральний банк, і без нарахування відсотків використовується для забезпечення різних видів банківських зобов'язань. Подібне резервування є свого роду квазіподатком на банківську систему, що, у свою чергу, утворює дохід центрального банку та держави у вигляді так званого сеньйоражу.

Коригування нормативів резервування доцільно здійснювати за умови помірного ризику на дохід від таких активів, як, наприклад, цінні папери, що отримує центральний банк (ЦБ) у заставу. Це давало б можливість уникати прихованого податку на банківські резерви. Водночас гарантувалося й те, що ЦБ тримав би винятково надійні активи, проти яких в умовах виникнення проблем з ліквідністю можливе збільшення короткотермінового кредитування комерційним банкам. А у випадку, коли банки потрапляють у стан неплатоспроможності, ЦБ був би спроможним здійснити продаж і використати одержані доходи для покриття дефіциту капіталу.

Основне завдання розумного регулювання полягає саме в тому, щоб діяльність фінансових установ не викликала ефект фінансових пірамід, а ці установи спроможні були б уникати стану неплатоспроможності за допомогою розміщення резервів у ЦБ у вигляді безпечних і доходних активів.

Крім загальних мінімальних стандартних вимог, у справі протидії накопиченню проблем у фінансовій системі, що визначені

Базельським комітетом на національному рівні, можуть бути вжиті додаткові заходи (навіть більш жорсткі, що виходять за межі стандартів). Це положення розглядається як одне з ключових концепції Базель II, впровадження якого дасть можливість нарощувати необхідні резерви капіталу впродовж усього циклу.

Як приклад, можна навести додаткові до стандартів Базельського комітету макропруденційні заходи, що були застосовані в окремих країнах:

- запровадження максимального нормативу відношення між обсягами кредитів та оцінною вартістю для іпотечних кредитів. Слід зазначити, що стандарти Базель II, порівняно з менш чутливими до ризиків стандартами Базель I, можуть призвести зниження вимог до капіталу для внутрішнього іпотечного ринку. Водночас запровадження розумних обмежень, таких як співвідношення між обсягами кредитів та оцінною вартістю забезпечення, протидіятиме погіршенню якості кредитів у майбутньому;

- введення нарахувань на капітал банківських фондів структурованого інвестування. Наприклад, Банк Іспанії, на додаток до стандартів Базель I, застосував цілу низку цікавих заходів у сфері сек'юритизації. Кілька років тому, коли іспанські банки звернулися по дозвіл на створення SIVs, ЦБ запровадив 8-відсоткове нарахування на капітал цих фондів. Такий крок відразу зробив банківські фонди непривабливими для комерційних банків;

- регулювання рівня ливериджу. Системі Базель II пропонується також доповнити певним набором індикаторів. Згідно з вимогами законодавства США до банківського капіталу важливу роль відіграє норматив достатності, який, відповідно до базельських стандартів, ґрунтується на оцінці активів із урахуванням чинника ризику. Водночас не слід применшувати роль такого показника, як рівень ливериджу. Це відношення виступає як простий і чіткий індикатор, створений для контролю максимально можливих меж кредитного плеча для певного обсягу акціонерного капіталу;

• сприяння створенню резервів для покриття майбутніх втрат. У 2000 р., наприклад, на додаток до існуючого порядку формування резервів Банк Іспанії запровадив систему розумного формування резервів для покриття втрат. Головна ідея полягала в тому, щоб встановити мінімальний рівень резервів під час піднесення у кредитному циклі. Це дає змогу створити необхідний запас міцності, яким можна скористатися по мірі проходження циклу. Водночас, утворення резервів, згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), ґрунтуються винятково на фактичних, а не на очікуваних втратах [13].

Запровадження виваженої системи із страхування депозитів також вважається параметром стійкості фінансової системи як у період економічного зростання, так і в кризових умовах. Системи зі страхування депозитів, разом з іншими заходами з реструктуризації, що були введені наприкінці ХХ ст., мали за мету забезпечення довготермінової стабільності фінансових систем. При цьому позитивний вплив систем страхування депозитів на стан банківського сектору спостерігався винятково за умов досконалого нагляду та зваженої грошово-кредитної політики. У випадку, коли система гарантування внесків виявлялась неефективною, виникала необхідність у повторній реструктуризації банківської системи.

Найслабшою ланкою в макроекономічній структурі країни є регуляторна та контролююча системи фінансового сектору, а також практичне розкриття фінансової інформації щодо умовних зобов'язань. Такі слабкі місця збільшують ризики, пов'язані з рухом приватного капіталу крізь труднощі в оцінці активів і відхиленням у поведінці посередників. Тому стійкість фінансового сектору в умовах кризи напряму залежить, також, від спроможності держави забезпечити погашення непередбачених витрат, що пов'язані умовними (потенційними) зобов'язаннями. Іншими словами, фінансова підтримка мінімального рівня запланованих витрат недостатня для запобігання фінансовій нестабільності в кра-

їнах із великими, позаплановими, умовними (потенційними) зобов'язаннями.



## Література

1. Ильясов С. М. Устойчивость банковской системы: механизмы управления, региональные особенности: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 255 с.
2. Попов Р. А. Антикризисное управление. — М.: Высшая шк., 2003. — С. 65.
3. Попов Р. А. Антикризисное управление. — М.: Высшая шк., 2003. — С. 66.
4. Зобов А. М. Как работать с модульной программой / 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 1 / А. М. Зобов, Н. Б. Филинов, А. И. Наумов. — М.: ИНФРА-М, 1999. — С. 9.
5. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою) / Дж. Сорос; Пер. з англ. Р. Ткачук, А. Фролкін. — К.: Основи, 1999. — С. 234.
6. Леонтьев В. Экономические эссе. — М.: Изд-во полит. лит., 1990. — С. 38.
7. Gurley J. Financial Structure and Development / J. Gurley, E. Shaw // Economic Development and Cultural Change. — 1967. — Vol. 15, № 3, April. — P. 257–268.
8. Bruno M. Inflation Crises and Long-Run Growth / M. Bruno, W. Easterly // NBER: Working Paper. — 1995. — № 5209. — 49 p.
9. Aizenman J. Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configurations over Time / J. Aizenman, M. Chinn, H. Ito // NBER: Working Paper. — 2008. — № 14533. — December. — 2 p.
10. Aizenman J. Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configurations over Time / J. Aizenman, M. Chinn, H. Ito // NBER: Working Paper. — 2008. — № 14533. — December. — P. 273.
11. Aizenman J. Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configurations over Time / J. Aizenman, M. Chinn, H. Ito // NBER: Working Paper. — 2008. — № 14533. — December. — P. 27.
12. Litan R. E. What Should Banks Do? / R. E. Litan. — Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1987. — 197 p.
14. Aizenman Joshua. International Reserves: Precautionary vs. Mercantilist Views, Theory and Evidence / Joshua Aizenman, Lee Jaewoo // NBER: Working Paper. — 2005. — № 11366, May. — 31 p.

*Досліджено поняття стійкості фінансово-економічної системи, а також фундаментальні чинники світових фінансових криз. З'ясовано причини*

*структурної нестійкості, параметри її визначення. Особлива увага надається протидіям фінансових криз.*

*Исследованы понятия стойкости финансово-экономической системы, а также фундаментальные факторы мировых финансовых кризисов. Установлены причины структурной нестойкости, параметры ее определения. Особое внимание уделяется противодействию финансовым кризисам.*

*The article investigates the notion of stability of the financial and economic system, as well as fundamental factors in the global financial crisis. The author examines the causes of structural instability, the parameters of its definition, particular attention is paid to combating financial crises.*

**Надійшла 6 грудня 2012 р.**

**В. В. БАЄВ**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МЕНЕДЖМЕНТІ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 155–159

*Досягнення технічного прогресу в галузі інформаційних технологій (ІТ) міцно завоювали свої позиції в туристичній індустрії, істотно змінивши процедуру формування, просування і реалізації туристичних послуг. Нині туризм — це глобальний комп'ютеризований бізнес, суб'єктами якого виступають крупні авіакомпанії, світові готельні мережі та туристичні корпорації усього світу.*

Використання ІТ-технологій у процесі надання туристичних послуг забезпечує дотримання основних критеріїв якості інформаційного забезпечення — це точність, надійність, доступність і своєчасність, оперативність і висока швидкість обробки та передачі інформації.

Необхідність постійного вдосконалення якості інформаційного забезпечення при виробничій діяльності, пов'язаній з процесом надання туристичних послуг, обумовлена їх специфічними особливостями. А саме: великою кількістю суб'єктів туристичної індустрії, які беруть участь у формуванні та наданні комплексної туристичної послуги; їх географічна розмежованість, територіальна диференціація туристичного продукту, віддаленість місця формування туристичного продукту від місця його споживання.

З появою національних і міжнародних систем бронювання, комп'ютерної мережі Інтернет, мультимедійних каталогів туристичних подорожей по різних напрямках, електронних баз даних нормативно-правових актів, систем взаєморозрахунків та інших сучасних досягнень в галузі інформаційних технологій, помітно збільшилася якість туристичного продукту, знизилася його собівартість, скоротилися витрати туристів на самостійний пошук і придбання необхідного пакету послуг.

Широке впровадження інформаційних технологій у сфері послуг зумовило трансформування процесу надання туристичних послуг як в організованому, так і в індивідуальному туризмі. Незважаючи на позитивні зрушення на національному ринку туристичних послуг, які позначені зростанням обсягів діяльності на внутрішньому ринку і позитивною динамікою потоку іноземних відвідувачів, спостерігається тенденція перевищення виїзного потоку над в'їзним у структурі міжнародного туризму. Тобто, в структурі туристичного ринку України переважає пасивний туризм, який виражається відпливом національної грошової одиниці з країни. Однією з причин такої тенденції є недостатня інформованість іноземних громадян про український туристичний продукт. Розв'язання цієї проблеми полягає в більш широкому впровадженні інформаційних технологій у менеджмент вітчизняних суб'єктів туристичної індустрії.

Система інформаційних технологій у сфері туризму складається з комп'ютерної системи резервування в готельній мережі та електронних інформаційних систем авіаліній, системи проведення телеконференцій, інформаційних систем управління, електронної пересилки грошей, телефонних мереж тощо. При цьому слід зауважити, що ця систе-

ма технологій використовується не окремим суб'єктом туристичної індустрії, туристичним оператором або агентом, готелями або авіакомпанією, а інтегровано. Більше того, ступінь та якість використання системи інформаційних технологій кожним суб'єктом, задіяним у наданні комплексної туристичної послуги, впливає на якість надання туристичної послуги для всіх інших.

Наприклад, система внутрішнього управління кожним готелем, який надає послуги з проживання туристам, пов'язана з Інтернет-мережею. Такий зв'язок покладений в основу готельної технології резервування, яка доступна для використання як індивідуальним туристам, так і туристичним агентствам.

Таким чином, у сфері туризму використовуються не окремі комп'ютери або відеотермінали, до сучасної технології надання туристичних послуг залучається ціла система взаємопов'язаних комп'ютерних і комунікаційних технологій. Крім того, в системі надання комплексної туристичної послуги кожний окремий компонент взаємопов'язаний з іншим, адже більшість суб'єктів туристичної індустрії залучені в діяльність один одного як вертикально, так і горизонтально [1, 25].

На сьогодні ринок програмного забезпечення автоматизації діяльності туристичних фірм швидко розширюється. Компанії, що займаються розробкою ІТ-рішень для туристичного бізнесу, активно випускають нові програмні продукти, впроваджують для користувачів нові види послуг. Таким чином, учасники ринку намагаються підвищити зацікавленість своїх пропозицій, і стверджують, що попит зростає.

Паралельно з появою на ринку нових ІТ-рішень для турбізнесу з'являються і нові компанії-розробники, готові конкурувати з уже відомими брендами. Нині в Україні представлені програмні рішення для гравців туристичного ринку ряду компаній: "Amadeus", "Galileo", "IT-tour", "Light Soft", "NewName", "TourSystem" та ін. Ці компанії пропонують окремі види послуг: автоматизація робочого процесу туристичних фірм, пошук турів, онлайн бронювання авіаквитків, он-лайн бронювання готелів і т. д.

Усе більше туристичних агентств та операторів стають користувачами різноманітних програм й Інтернет-сервісів. Помічено тенденцію, що туристи спочатку вивчають цінові пропозиції на ринку в мережі, а потім вже звертаються в агентства. Тому багато туристичних компаній зробили акцент на своїх сайтах, наповнивши їх модулями пошуку турів, каталогами готелів, виділили кошти на проведення рекламної кампанії у пошукових системах і на туристичних порталах. Агентства, у свою чергу, стали приділяти більше часу навчання своїх співробітників і автоматизації роботи.

Розглянемо потреби працівників турфірм і пропозиції компаній-розробників у сфері автоматизації офісної роботи. Потреби сучасних туристичних компаній в оптимізації своїх робочих процесів можна деталізувати, розбивши їх на такі запити:

- створення єдиної бази даних, яка містить відомості про підприємства-партнерів, фізичних осіб-клієнтів, рекламу, яку компанія розміщує в ЗМІ, зроблені заявки і платежі по них, пропозиції та їх деталі (готелі, авіарейси, види послуг), курси валют і т. д.;
- можливість заощадження часу при оформленні заявок і спрощення цього процесу за рахунок автоматичної виписки повного комплексу необхідних документів: договір, рахунок, ваучер, лист бронювання, прибутковий і витратний касовий ордер та ін.;
- об'єднання віддалених офісів у загальну мережу з єдиною базою.

Таким чином, з використанням цього далеко не повного переліку можливостей, запропонованого розробником програмного продукту, співробітник туристичної компанії отримує у своє розпорядження так звану локальну пошукову систему на власному комп'ютері, який допомагає за лічені секунди знайти в базі даних потрібний документ.

Крім рішень для автоматизації роботи офісу, програмні продукти відкривають нові можливості пошуку актуальних турів, онлайн бронювання, використання рекламних інструментів.

Завдяки популяризації Інтернету в Україні й, відповідно, збільшенню кількості корис-

тувачів мережі, збільшиться кількість туристичних компаній, що використовують у своїй роботі IT-технології, а також зросте число потенційних споживачів, що вибирають тури саме за допомогою Інтернету [3, 9]. Аналізуючи поведінку туристів, можна стверджувати, що останнім часом кількість бажаючих скористатися послугами мережі Інтернет для пошуку інформації про місце відпочинку і фірму, в якій можна замовити путівку, значно збільшується. У різних видах туризму існують різні цілі використання послуг пошукових систем мережі Інтернет. У більшості випадків туристи, звертаючись до пошукових систем, прагнуть отримати інформацію про місце подорожі, переконатись у наявності пропозицій, акцій та знижок, дізнатись про ціну послуг тощо (рис. 1). Саме тому, створюючи власну сторінку, кожний суб'єкт туристичного ринку насамперед повинен забезпечити існування саме такої інформації, стежити за її постійним оновленням [4, 43].

Використання мережних технологій розпочинається з виходу в Інтернет у ролі користувача з метою знайти певну інформацію, що належить іншим, і закінчується побудовою власної приватної корпоративної мережі,

у якій найцінніша інформація обертається з великою швидкістю і ефективністю [7, 347].

Особливий інтерес в туристичних організаціях викликають такі форми використання глобальної мережі [5, 78; 6, 164]:

- комунікації й ефективний зв'язок;
- реклама і просування туристського продукту;
- маркетингові дослідження;
- електронна презентація фірми і її туристського продукту;
- використання можливостей електронних міжнародних і міжрегіональних туристських виставок, ярмарків;
- використання системи бронювання і резервування;
- самостійне формування туру і придбання туристської путівки;
- використання електронних каталогів туристського продукту по країнах і напрямках;
- отримання країнознавчої інформації, оперативного прогнозу погоди в різних країнах світу, розкладу руху різних видів транспорту;
- отримання оперативної інформації по тарифах і цінах для готелів, ресторанів,

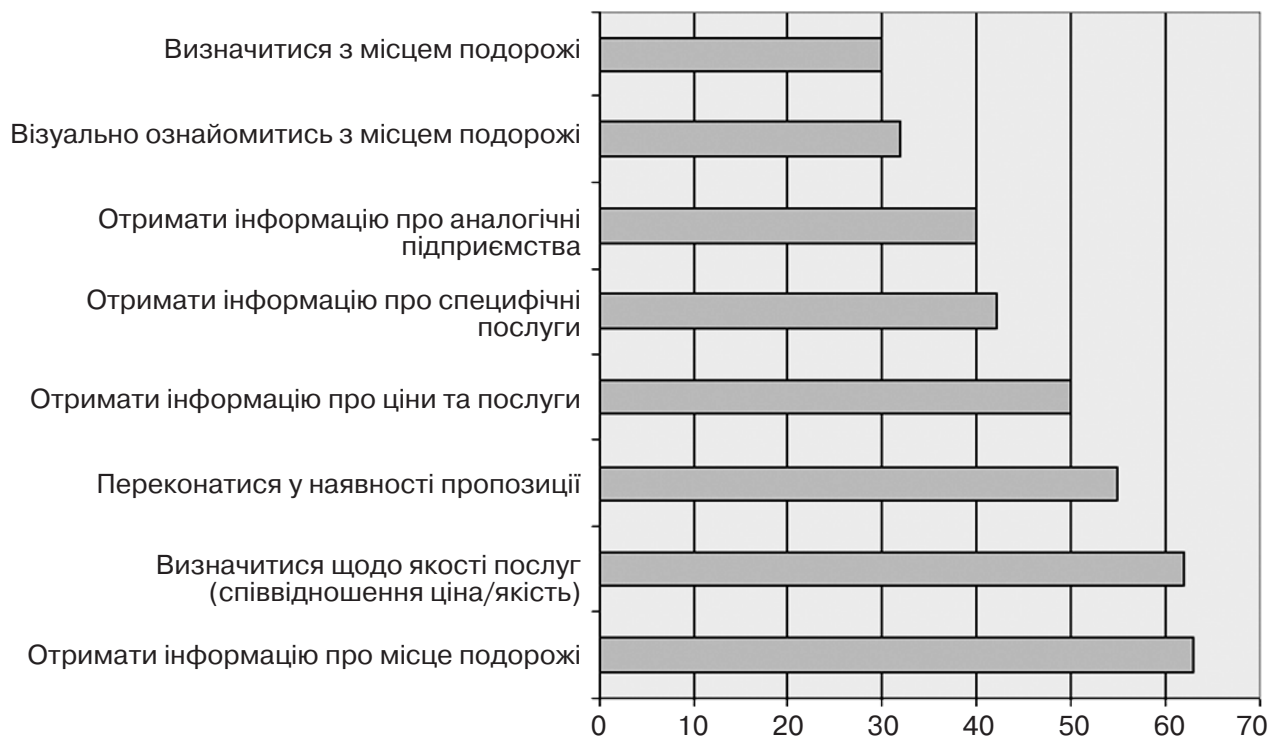
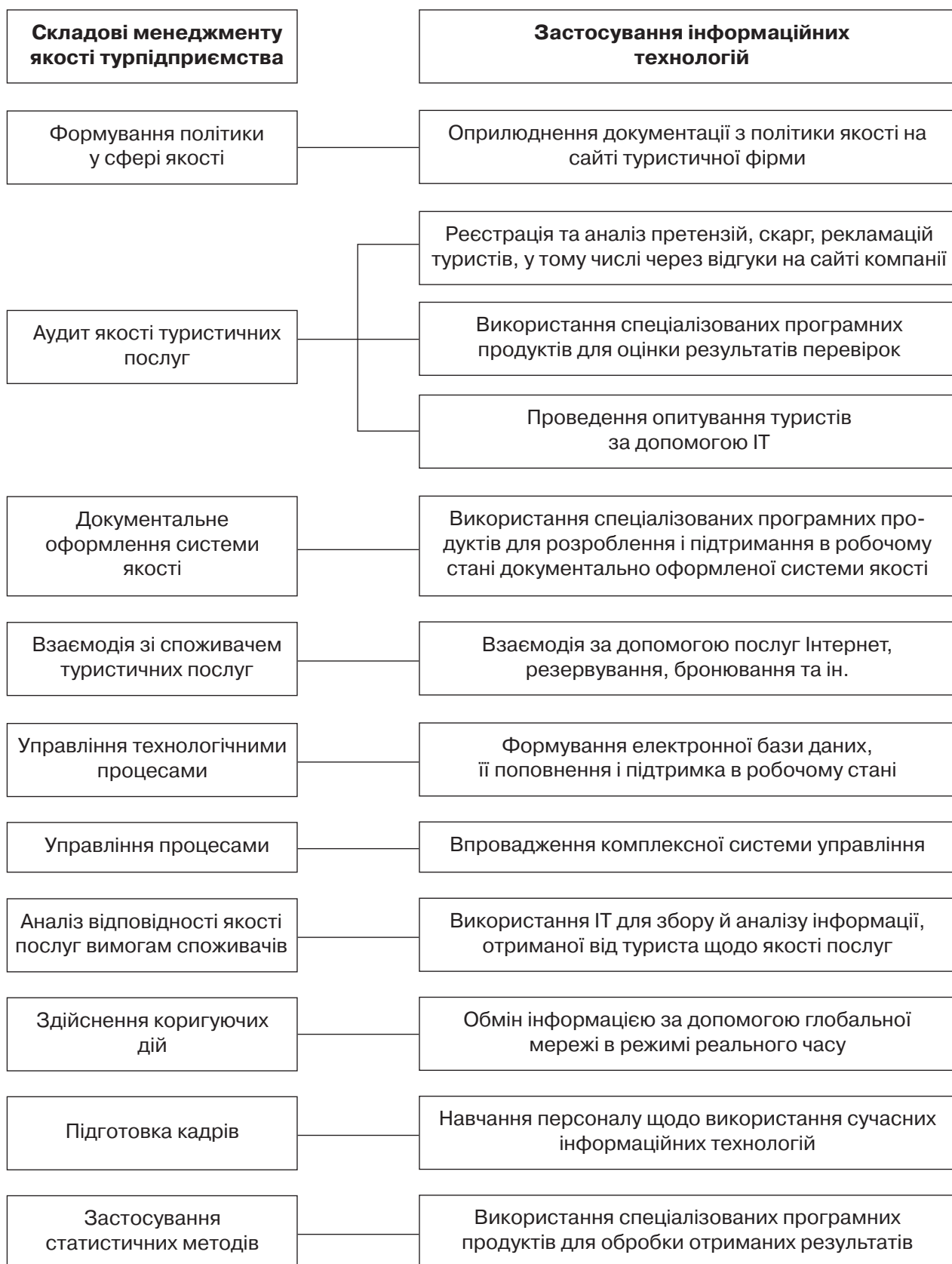


Рис. 1. Цілі пошуку туристами інформації у мережі Інтернет (туризм, %)



**Рис. 2. Модель використання ІТ в менеджменті якості суб'єктів туристичної індустрії**

різних перевізників та інших туристських послугах;

- використання мережі Інтернет для взаєморозрахунку;
- створення віртуального туристського офісу і т. д.

Проведений аналіз сучасних інформаційних технологій, практики їх використання у діяльності підприємств туристичної сфери доводить їх практичну цінність і доцільність у процесі забезпечення якості самих туристичних послуг. Використання інформаційних технологій є необхідною складовою менеджменту якості у сфері туризму та є підґрунтям взаємозв'язку між вимогами, що формують якість туристичних послуг, та необхідними для цього інформаційними технологіями [2, 18]. Модель використання ІТ у процесі забезпечення менеджменту якості суб'єктів туристичної індустрії подано на рис. 2.

У сучасних умовах неможливо забезпечити якісне надання комплексної туристичної послуги без застосування новітніх інформаційних технологій. Саме їх упровадження та використання в практичній діяльності суб'єктів туристичної індустрії забезпечує дотримання комплексу взаємодіючих і взаємообумовлюючих вимог щодо забезпечення менеджменту якості у сфері туризму.

Інформаційні технології дають можливість суб'єктам туристичної індустрії не тільки досліджувати стан і розвиток попиту на ринку, підвищувати якість комплексного туристичного продукту, а й використовувати більш економічні канали просування туристичних продуктів, що допомагає не тільки утримувати постійних клієнтів туристичних фірм, а й залучати нових. Інформаційні тех-

нології забезпечують такі складові якості, як швидкість та високий рівень обслуговування, сприяють скороченню витрат завдяки більшій ефективності внутрішніх операцій та комерційних процедур.

Використання ІТ-технологій у менеджменті туристичної фірми, безперечно, має бути складовою політики якості організації.



## Література

1. Мацебера С. А. Информационные технологии в туризме // Матеріали доповідей ІІІ наук.-практ. конф. "Інформаційні технології в управлінні туристичною і курортно-рекреаційною економікою". — Бердянськ: АУИТ "АРИУ", 2007. — С.148–150.
2. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в управлінні суб'єктами туристичної індустрії: Автореф. на здобуття наук. ступ. д-ра екон. наук. — К.: КНТЕУ, 2008.
3. Пестерева А. В. ІТ-технологии в работе турфирм // [Электронный ресурс]. — Журн. TOURBISSNES. — 2010. — Режим доступа: <http://travelexpert.com.ua/index.php?id=90>
4. Татаринцева А. С. Управління підприємствами туристичної сфери з використанням сучасних інформаційних технологій / А. С. Татаринцева, О. М. Олійник // Вісн. Запорізького нац. ун-ту. — 2011. — № 1(9). — С.148–154.
5. Шаховалов Н. Н. Интернет-технологии в туризме: Учеб. пособие. — Барнаул: Изд-во АлтГАКИ, 2007. — 251 с.
6. Худо В. В. Інформаційні технології в управлінні туризмом // Матер. доп. міжнар. конгресу "Проблеми інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності в Україні: перспективи культурного та економічного розвитку". — Трускавець, 2000. — С.161–166.
7. Экономика и организация туризма. Международный туризм / Е. Л. Драчова, Ю. В. Забаев, Д. К. Исмаев и др.; под ред. И. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчовой. — М.: КНОРУС, 2005. — 576 с.

*Розглянуто питання використання інформаційних технологій у системі менеджменту якості при наданні туристичних послуг. Побудовано модель використання ІТ у процесі забезпечення менеджменту якості туристичного підприємства.*

*Рассмотрен вопрос использования информационных технологий в системе менеджмента качества при предоставлении туристических услуг. Построена модель использования ИТ в процессе обеспечения менеджмента качества туристического предприятия.*

*The question of the use of information technologies is considered in the system of management of quality at the grant of tourist services. The model of the use of IT is built in the process of providing of management of quality of tourist enterprise.*

Надійшла 31 травня 2012 р.

## **ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 160–167

*Розкриття особливостей системної підтримки аграрного сектору в ЄС знайшло своє відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Разом з тим, потребують подальшого обґрунтування причини, характер та напрями сучасної трансформації процесів регулювання сільськогосподарства в ЄС, та зумовлена цим модернізація основних механізмів та інструментів підтримки аграрного сектору країн – членів Союзу.*

Специфіка, розміри та форми державної підтримки сільськогосподарства в країнах-лідерах постійно досліджуються експертами міжнародних організацій, зокрема Світової організації торгівлі (СОТ) та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Очікування продовольчої кризи було характерним для багатьох країн упродовж усього періоду їх існування. Тим не менш, цілеспрямовані механізми регулювання та підтримки аграрного сектору економіки почали розроблятися урядами держав тільки на початку ХХ ст.

Усі розвинені країни світу впливають на функціонування аграрного сектору економіки через механізм державного регулювання сільськогосподарства, що являє собою комплексну систему інструментів держави, спрямованих на скеровування поведінки товаровиробників у напрямі, необхідному для досягнення цілей аграрної політики.

Зокрема, експерт ОЕСР Ф. Ван Тонгерен серед цілей аграрних політик виокремлює [5]:

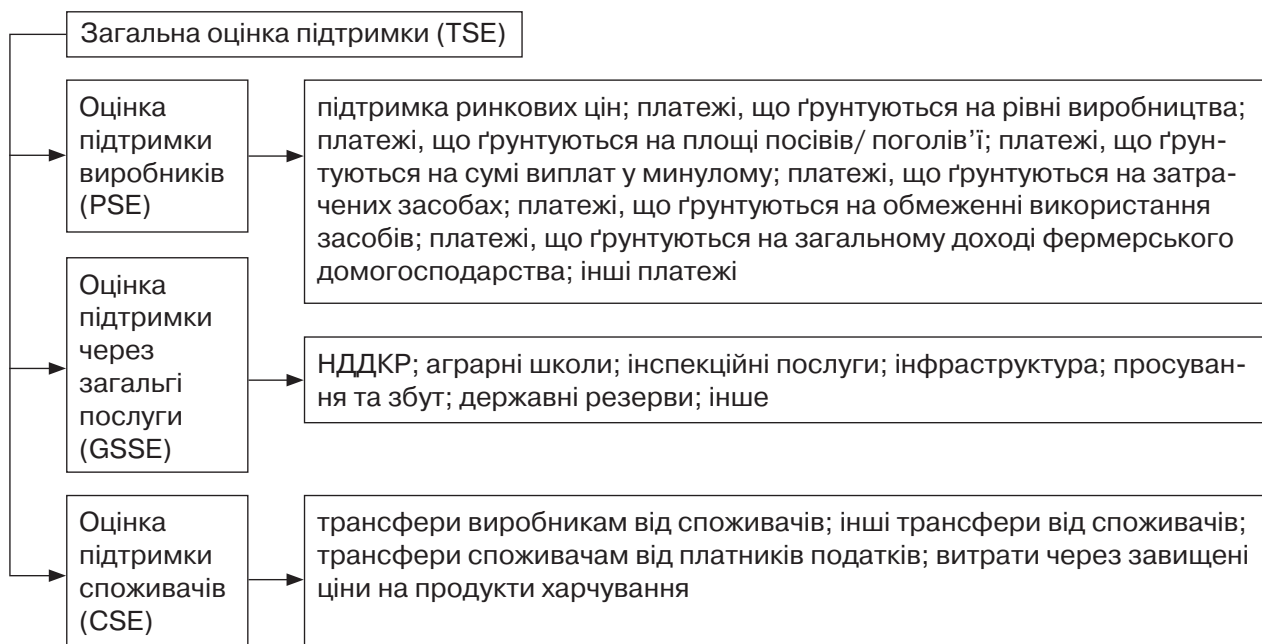
- цілі, що пов'язані з фермерами — досягнення прийнятної рівня доходів фермерів; зменшення різниці в доходах фермерів; підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору;

- цілі, що пов'язані зі споживачами — забезпечення постачання безпечної і високоякісної продукції харчування (за доступними цінами); забезпечення продовольчої безпеки; забезпечення енергетичної безпеки шляхом використання біопалива;

- цілі, що пов'язані з суспільством у цілому — захист навколишнього середовища і біорізноманіття; збереження природних ландшафтів; внесок у забезпечення життєздатності сільської місцевості.

Ф. Ван Тонгерен також зазначає, що виробництво достатніх обсягів продуктів харчування за низькими цінами для того, щоб нагодувати зростаюче міське населення індустріального суспільства, вже має значно менше значення у країнах – членах ОЕСР; а першочерговими є цілі, пов'язані з підтриманням стабільних доходів фермерів та підвищенням продуктивності аграрного сектору, забезпеченням продовольчої безпеки та високої якості продуктів харчування, захистом навколишнього середовища та збереженням природних ландшафтів і т. д. Саме чітке визначення цілей є першим кроком у розробці державних політик підтримки аграрного сектору в постіндустріальних країнах світу.

Для досягнення цілей аграрних політик країни-лідери використовують механізми



**Рис. 1. Класифікація заходів підтримки сільського господарства за методикою ОЕСР**

державного регулювання сільського господарства з притаманними їм інструментами, що являють собою змінні, якими здатний маніпулювати уряд:

- правові — закони та інші нормативно-правові акти щодо регулювання функціонування аграрного сектору;
- адміністративні — державні замовлення, квоти та ліміти, державний контроль та нагляд за якістю продукції, санкції, державні інвестиції, цільові програми;
- економічні — державні витрати на підтримку цін, податкові пільги, виплати на підтримку доходів фермерів;
- специфічні — прогнозування, планування, переконання громадськості.

Слід зазначити, що всі інструменти державної підтримки сільського господарства в постіндустріальних країнах є тісно пов'язаними з цілями аграрних політик цих держав.

Розмір та форма державної підтримки фермерів постійно вивчаються та оцінюються рядом міжнародних організацій. Зокрема, ОЕСР з 1987 р. використовує стандартну методику для вимірювання фінансової вартості урядових трансферів у сільське господарство своїх країн-членів з метою порівняння інтервенцій, які здійснюють держави задля досяг-

нення цілей їх аграрних політик [2, 2]. Слід зазначити, що складність та кількість урядових заходів підтримки сільського господарства постійно зростала. Саме тому у 1999 р., з метою поліпшення узгодженості цих заходів між країнами, була введена нова система класифікації, яка і діє до цього часу (рис. 1) [4].

За сучасною класифікацією, ОЕСР для визначення розміру загальної допомоги аграрному сектору користується показником загальної оцінки підтримки (TSE — Total Support Estimate). Сумарні дотації сільському господарству розподіляють на три основні категорії: оцінка підтримки виробників (PSE — Producer Support Estimate), оцінка підтримки через загальні послуги (GSSE — General Services Support Estimate) та оцінка підтримки споживачів (CSE — Consumer Support Estimate).

Оцінка підтримки виробників визначається як щорічна сумарна вартість трансферів від споживачів та платників податків виробникам сільськогосподарської продукції. Цей показник охоплює платежі від заходів аграрної політики незалежно від їх природи, цілей та впливу на виробництво і доходи фермерів.

Основним критерієм для такої класифікації є визначення суб'єкта отримання транс-

ферів. Відтак, захід політики, що передбачає трансфер, спрямований для аграрних виробників, включається до показника оцінки виробників. Щоб отримати таку дотацію, фермер має випускати продукцію або послуги, використовувати засоби виробництва або визначатися суб'єктом, що веде фермерську діяльність. У свою чергу, трансфери до чи від споживачів включаються у показник оцінки підтримки споживачів і передбачають споживання аграрних товарів для отримання цих дотацій. Трансфери, що входять до оцінки підтримки через загальні послуги, не залежать від дій фермерів чи споживачів продукції аграрного сектору, оскільки не спрямовуються їм напряду.

У свою чергу, СОТ також класифікує заходи підтримки сільського господарства на 3 групи, залежно від їх впливу на обсяги та динаміку світової торгівлі (рис. 2) [3].

Доступ до ринку включає імпорتنі тарифи та квоти, які захищають внутрішніх виробників від імпоротної конкуренції. Відповідно до Договору про сільське господарство (Agreement on Agriculture – AoA) в рамках СОТ всі нетарифні бар'єри конвертувалися в тарифи та тарифні квоти. Цей процес отримав назву тарифікації. Доволі розповсюдженими є також тарифні квоти, що являють собою комбінований інструмент захисту внутрішнього ринку, який складається з низької ставки

мита в межах визначеної квоти, а імпорт понад квоту обкладається митом за вищою ставкою. Експортні субсидії – це урядові платежі для покриття витрат експортерів. Внутрішня підтримка включає платежі фермерам відповідно до типу, ціни та обсягу виробленої аграрної продукції [6, 97].

Внутрішня підтримка стала об'єктом особливої уваги AoA. Відповідно її заходи було розподілено на п'ять категорій залежно від безпосереднього впливу на світову торгівлю:

1) зелена скринька – включає заходи, які мають незначний вплив на ціни та кількість експорту чи імпорту, або взагалі не викривлюють торгівлю сільськогосподарською продукцією. Сюди належать: платежі в рамках програм аграрних досліджень; консультації фермерам; витрати на інфраструктуру (дороги, порти, водопостачання тощо); послуги зі збуту та просування сільськогосподарських товарів; витрати на створення державних резервів для гарантування продуктової безпеки, внутрішню продуктову допомогу, підтримку доходів, що не пов'язана з рівнем виробництва; платежі у випадку природних катаклізмів; платежі по програмах захисту навколишнього середовища та консервації земель; видатки по програмах регіональної допомоги для відсталіх регіонів та структурного пристосування;

2) блакитна скринька – включає платежі у рамках програм обмеження виробництва,

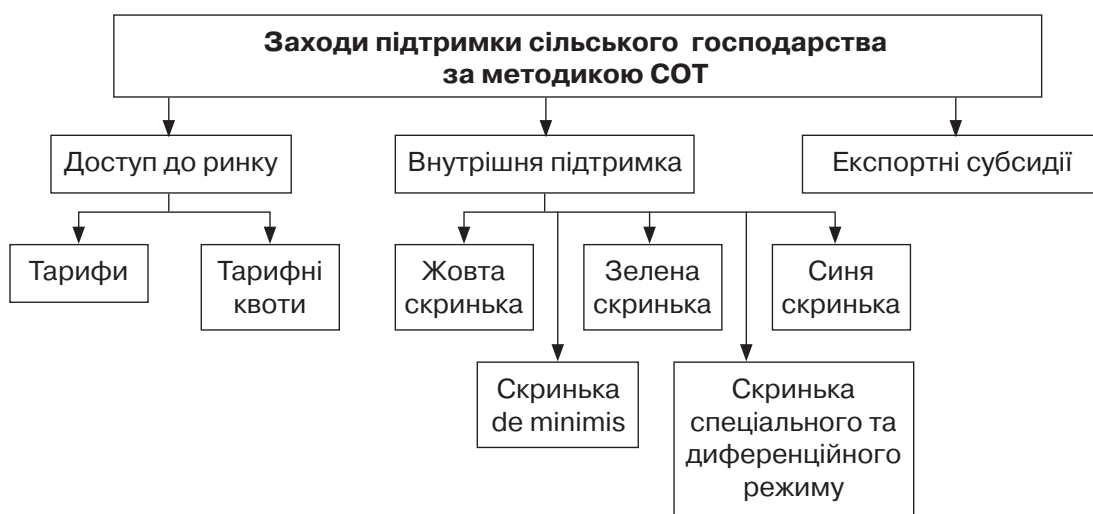


Рис. 2. Класифікація заходів підтримки сільського господарства за методикою СОТ

що ґрунтуються на кількості площі та врожайності, фіксованій кількості поголів'я, або становлять 85 % чи менше від базового рівня виробництва. Тим не менш, вони не є напряму прив'язаними до поточного рівня виробництва;

3) спеціальний та диференційний режим — включає заходи підтримки, як прямі так і непрямі, що сприяють аграрному виробництву та сільському розвитку у країнах, що розвиваються (КЩР). Вони являють собою субсидії на інвестиції в аграрний сектор, дотації на вхідні матеріально-технічні ресурси у найменш розвинених країнах;

4) скринька *de minimis* — включає підтримку, обсяги якої не є значними, а тому не мають істотного впливу на виробництво чи торгівлю. Включає субсидії двох видів:

- підтримка конкретно визначеного продукту, що не перевищує 5 % від його загального випуску в розвинених країнах, або 10 % в КЩР;
- підтримка в цілому по галузі, що не перевищує 5 % від її загального випуску в розвинених країнах, або 10 % в КЩР.

5) жовта скринька — включає заходи, спрямовані на стимулювання виробництва та підвищення прибутковості (підтримка цін на продукцію, здешевлення вхідних ма-

теріально-технічних ресурсів) і є більшими, ніж дозволено в рамках скриньки *de minimis*. Тобто вони прив'язані до рівня виробництва, їх кількість значна і викривлює світову торгівлю, вони не пов'язані з розвитком аграрної галузі у найвідсталіших країнах. Слід зазначити, що АоА обмежував лише субсидії в рамках жовтої скриньки, більше того, їх обсяг мав поступово скорочуватися. Усі інші види допомоги не підпадали під регулювання [3, 2–3].

Крім того, експерти ОЕСР виокремили ще одну класифікацію заходів підтримки аграрного сектору залежно від ступеня їх впливу на виробничі рішення фермерів, тобто відповідно до того, як сильно вони стимулюють фермерів виробляти більше сільськогосподарської продукції (див. табл.).

Слід зазначити, що найбільший вплив на виробничі рішення фермерів мають заходи першої групи, тобто коли надання підтримки безпосередньо пов'язане з кількістю виробленої продукції.

Саме підтримка ринкових цін та платежі, що ґрунтуються на виробництві певного виду продукції та затратених на виробництво коштів найбільше стимулюють фермерів збільшувати виробництво аграрної продукції. Водночас, ефективність такої підтримки є доволі низькою, адже за підрахунками екс-

#### Класифікація заходів підтримки аграрного сектору за рівнем впливу на виробничі рішення фермерів

Заходи підтримки аграрного сектору економіки	Ступінь його впливу на виробничі рішення фермерів		
	значний вплив	середній вплив	незначний вплив
<b>Група 1:</b> надання підтримки безпосередньо пов'язане з кількістю виробленої продукції (підтримка ринкових цін та платежі, що ґрунтуються на виробництві певного виду продукції) та затратених на виробництво коштів	+		
<b>Група 2:</b> надання підтримки залежно від площі оброблювальних земель чи поголів'я худоби (які не залежать від кількості виробленого певного виду продукції)		+	
<b>Група 3:</b> надання підтримки відповідно до загальної площі фермерських земель, динаміки показників виробництва в попередні роки, рівня доходів фермерів			+

Джерело: складено автором на основі узагальнення [2]

пертів ОЕСР, один додатковий долар цінової ринкової підтримки збільшує доходи фермерів лише на 25 центів. Тим не менш, на початку XXI ст. саме заходи підтримки першої групи становили більше половини всіх платежів урядів країн-членів цієї організації фермерським господарствам. Хоча впродовж 90-х років частка заходів підтримки першої групи у більшості країн має тенденцію до зниження.

Доволі розповсюдженими у постіндустріальних країнах світу є також використання інструментів, які прямо не впливають на доходи фермерів, але їх вплив має опосередкований характер і стосується насамперед зменшення їх витрат. Зокрема, податкові пільги сільськогосподарським виробникам, які можуть повністю звільнитися від оподаткування (Греція) або з їх доходів вираховується сума, яка не підлягає оподаткуванню (Німеччина), надання коштів на проведення меліоративних робіт (Японія), підтримка капітального будівництва та впровадження новітніх енергозберігаючих технологій (Данія), встановлення паритетів цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси (США). У всіх розвинених країнах світу фермери мають доступ до пільгових кредитів з низькими процентними ставками [1, 110–111].

Незважаючи на значну кількість інструментів підтримки аграрного сектору, їх ефективність задля досягнення цілей аграрної політики виявилася недостатньою. Так, зокрема, одна з основних цілей — підтримання доходів фермерів на прийнятному рівні не була досягнута, адже в більшості країн ОЕСР доходи фермерів залишаються нижчими ніж в інших секторах економіки. Не вдалося повністю досягнути цілі, пов'язаної зі споживачами, адже успішність забезпечення споживачів країн — членів ОЕСР достатньою кількістю високоякісної їжі нівелювалася завищеними цінами, які в середньому на чверть перевищували світові ціни [5, 8]. Зважаючи на вище перелічені негативні наслідки підтримки аграрного сектору, а також збільшення забруднення навколишнього середовища, спровокованого надмірною хімізацією сільськогосподарського виробництва, уряди держав — членів ОЕСР

дійшли висновку, що традиційні механізми підтримки аграрного сектору економіки необхідно переглянути.

Уряди розвинених країн світу визнали, що аграрні реформи є конче необхідними, адже старі механізми підтримки не відповідали вимогам часу, мали низьку ефективність та високу витратність. Саме тому вимоги до аграрної політики змінилися у бік поліпшення навколишнього середовища, розвитку сільської місцевості, забезпечення кращого контролю над ефективністю витрат державних коштів. Відповідно, ми можемо виокремити такі основні причини та напрями трансформації механізмів державної підтримки сільського господарства в країнах — лідерах світу (рис. 3).

Надмірно високі витрати бюджетів розвинених країн світу на підтримання сільського господарства викликали невдоволення платників податків, адже зайнятість у цьому секторі була незначною (у середньому 2–3 %) та мала постійну тенденцію до скорочення. Тому витрачання таких значних коштів на розвиток цієї галузі було економічно неоправданним.

Незважаючи на суттєві витрати, уряди постіндустріальних країн світу були неспроможними гарантувати достатній рівень життя усім фермерам (більшість державних субсидій отримували великі ферми, які могли застосовувати високоінтенсивні технології за умов значного рівня виробництва, і лише незначну їх частку отримували невеликі фермери, адже державні платежі були переважно пов'язані з рівнем виробництва сільськогосподарської продукції). Відповідно, надання допомоги прив'язувалось до рівня випуску продукції, а це вимагало від фермерів витратити все більше коштів на виробництво, тому значна частка від державних трансфертів передавалася постачальникам добрив та техніки або капіталізувалася у цінах на землю).

Також спостерігалось значне погіршення екологічної ситуації, що було спричинене використанням високоінтенсивних технологій для збільшення продуктивності і врожайності та призвело до надмірної хімізації сільського господарства, а відповідно, і зростання



Рис. 3. Основні чинники та напрями трансформації механізмів державної підтримки сільського господарства у країнах-лідерах світу

частки викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище.

Більше того, відбувалося загострення суперечок з країнами, що розвиваються, під час дво- та багатосторонніх переговорів у рамках СОТ, адже для підтримки високих внутрішніх цін необхідно було застосовувати імпорتنі квоти й тарифи, щоб зрівняти вартість імпортованих товарів з ціною на аграрну продукцію місцевого виробництва. Високі внутрішні ціни стимулювали надлишкове виробництво деяких сільськогосподарських товарів, тому для їх продажу за кордон використовувалися експортні субсидії, які компенсували фермерам з постіндустріальних країн збитки від продажу аграрної продукції за низькими цінами, що чинило тиск на загальносвітові ціни та призводило до викривлення міжнародної торгівлі аграрною продукцією, зменшення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників країн, що розвиваються, і як наслідок, загострювало соціальні проблеми у сільських місцевостях.

Зважаючи на зазначені вище фактори, урядами постіндустріальних країн світу було визначено напрями трансформації основних механізмів підтримки сільського господарства. Так, основним завданням трансформації було визначено зменшення загального рівня

підтримки аграрного сектору, яка досягла піку у 2004 р. — майже 400 млрд дол. Зважаючи на те, що основна частина фінансових коштів дотацій спрямовувалась на підтримку ринкових цін, було вирішено поступово знижувати її до досягнення загальносвітового рівня цін. Це мало бути ефективним інструментом для зменшення перевиробництва деяких видів продукції сільського господарства, з яким уряди країн-лідерів вже довгий час не дуже успішно боролися шляхом встановлення квот для фермерів. Важливим заходом цього напрямку трансформації було визначено також відміну прив'язки розміру державної підтримки до рівня виробництва (decoupling), що має зменшити надмірну продуктивність фермерських господарств та зробити їх більш орієнтованими на ринок.

Одним з напрямків трансформації механізмів підтримки сільського господарства в постіндустріальних країнах є лібералізація торгівлі аграрною продукцією, адже значний захист внутрішнього ринку державами — членами ОЕСР шляхом встановлення квот і митних тарифів провокує зіткнення інтересів розвинених країн світу та країн, що розвиваються. Встановлення обмежень на імпорт було пов'язане саме з механізмом підтримки ринкових цін, адже для їх підтримки на висо-

кому рівні потрібно зменшити конкуренцію з боку дешевих сільськогосподарських товарів з інших країн. У випадку, коли підтримка була дуже значною, виникало перевиробництво певних товарів, тому необхідним було також застосування експортних субсидій для того, щоб збути надлишки за кордон, що перетворювало ці країни у нетто-експортерів і змінювало їх спеціалізацію у світовому господарстві. Саме тому під час Уругвайського раунду переговорів у рамках ГАТТ (1986–1994 рр.) серед ключових завдань для постіндустріальних країн світу було вирішено збільшити доступ до ринків шляхом зняття таких бар'єрів, як квоти, їх переведення у митні тарифи з подальшим зниженням, значне зменшення, а згодом і повна відмова у майбутньому від застосування експортних субсидій, адже саме вони найбільше підривають здатність країн, що розвиваються, конкурувати на світових ринках. Ці заходи мають сприяти підвищенню рівня життя у відсталих країнах, оскільки останні пов'язують розвиток своїх економік саме з можливістю вільної безмитної торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Зважаючи на загострення екологічних проблем, погіршення стану навколишнього середовища, однією з причин якого є надмірна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, уряди постіндустріальних країн світу звернулися до концепції “сталого сільськогосподарства” (sustainable agriculture), яка полягає у веденні сільськогосподарства без заподіяння значної шкоди функціонуванню екосистеми. Задля екологізації сільськогосподарства держави – члени ОЕСР почали надавати фінансову допомогу для заходів підтримки рівноваги біоценозів, охорони навколишнього середовища, поліпшення екологічної якості життя шляхом консервації орних земель (виведення їх під пар) та заліснення територій [1, 106]. Більше того, у державних аграрних політиках ЄС, США, Норвегії, Швейцарії з'явилася концепція перехресної відповідності (cross-compliance), яка полягає у тому, що державна підтримка буде надаватися фермерам лише у випадку виконання ними умов щодо захисту навколишнього середовища та дотримання стандартів утри-

мання тварин [5, 11]. Для фермерів, які не відповідають цим вимогам, вводяться санкції – зменшення або повне позбавлення державних субсидій, а в деяких випадках, також, накладення фінансових стягнень.

Урядами постіндустріальних країн світу було вирішено приділяти більше уваги розвитку сільської місцевості, яка посідає важливе місце в аграрній політиці цих держав. Насамперед, уряди чітко розмежували сільське господарство та розвиток сільської місцевості, оскільки, незважаючи на те, що сільські жителі є переважними користувачами землі у сільській місцевості, проте це не є головним джерелом зайнятості. Лише 10 % робочої сили в сільській місцевості країн – членів ОЕСР зайняті у сільському господарстві, тоді як більше 50 % постійно задіяні у мегаполісах. Саме тому розвиток сільської місцевості набуває особливого значення, адже може сприяти переміщенню міського населення у села для постійного проживання, що стимулюватиме зайнятість і підвищуватиме рівень доходів у селах [5, 9].

Внаслідок проведеного системного аналізу державної підтримки сільського господарства у постіндустріальних країнах світу з'ясувалося, що основні цілі, механізми та інструменти державного регулювання аграрного сектору, за методиками СОТ та ОЕСР, істотно змінилися внаслідок посилення дії таких чинників, як значне погіршення стану довкілля, надмірні бюджетні витрати, скомпенсовані на аграрне виробництво, загострення торговельних суперечок з країнами, що розвиваються, та неспроможність гарантувати доходи всім фермерам. З огляду на це, основними напрямками трансформації підтримки аграрного сектору стали екологізація сільськогосподарства, зменшення загального рівня бюджетної підтримки, лібералізація торгівлі сільськогосподарською продукцією та сприяння розвитку сільської місцевості.



## Література

1. Мороз О. О. Аграрні реформи в Україні: теорія, історія, еволюція парадигми: Монографія. — Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2003. — 233 с.

2. *Agricultural Support: How is it Measured and What does it Mean?* // [Electronic resource] / Organization for economic cooperation and development // Policy Brief. — 2004. — June. — Mode of access: [www.oecd.org/dataoecd/63/8/32035391.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/63/8/32035391.pdf)

3. *Arnold B. Policies That Distort World Agricultural Trade: Prevalence and Magnitude* // [Electronic resource] / B. Arnold. — CBO. — Mode of access: <http://www.cbo.gov/ftpdocs/66xx/doc6614/08-22-Doha.pdf>

4. *Portugal L. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation* // [Electronic re-

source] / L. Portugal. — OECD. — Mode of access: [www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf)

5. *Van Tongeren F. Agricultural Policy Design and Implementation. A Synthesis* [Electronic resource] / F. Van Tongeren // Food, Agriculture and Fisheries Working Papers. — № 7. — OECD Publishing, 2008. — Mode of access: [www.oecd.org/dataoecd/2/41/40473050.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/2/41/40473050.pdf)

6. *World Development Report 2008: agriculture for development* // [Electronic resource] / World bank, 2008. — Mode of access: [siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR\\_00\\_book.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR_00_book.pdf)

*Проаналізовано концептуальні засади класифікації механізмів державної підтримки сільського господарства за методикою ОЕСР та СОТ. Визначено необхідність перегляду традиційних механізмів підтримки аграрного сектору економіки.*

*Проанализированы концептуальные основы классификации механизмов государственной поддержки сельского хозяйства по методике ОЭСР и ВТО. Определена необходимость пересмотра традиционных механизмов поддержки аграрного сектора экономики.*

*Was analyzed the conceptual basis of classification mechanisms of state support for agriculture by the method of the OECD and the WTO. Necessity of traditional mechanisms to support the agricultural sector was verified.*

**Надійшла 21 червня 2012 р.**

## РЕГУЛЮВАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ ПРАЦІВНИКІВ ЯК СПОСІБ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 168–173

*Розглядається один з напрямів нематеріальної мотивації — регулювання робочого часу. Складовими механізмами посилення мотивації до праці виступають застосування індивідуального підходу щодо використання робочого часу та збільшення дії вільного часу.*

В економіці України відбуваються трансформаційні процеси. Вони впливають на ціннісну і мотиваційну структуру людей, їхню свідомість. Це потребує дослідження процесу мотивації, досконалого аналізу трудової поведінки людей. Ставлення до роботи залежить від розуміння людиною своєї трудової діяльності, мотивів, які нею керують.

Тому насамперед необхідне розуміння й вивчення внутрішніх механізмів мотивації праці, які б підвищили конкурентоспроможність працівників, забезпечили якісне оновлення трудового менталітету за допомогою заходів підвищення зацікавленості продук-

тивно і якісно працювати. Для реалізації на практиці цілеорієнтованої мотивації необхідно сформулювати такий мотиваційний механізм, який зміг би поєднати в єдине цілі і результати діяльності персоналу.

Мотиваційний механізм, який дає найбільший ефект, має бути узгодженим зі стратегією розвитку підприємства, спиратися на діючу систему матеріального і нематеріального стимулювання (рис. 1).

З часом працівники звикають до перманентного збільшення оплати праці. Подібна звичка не сприяє зростанню трудової продуктивності. Надбавку в оплаті праці рекомен-

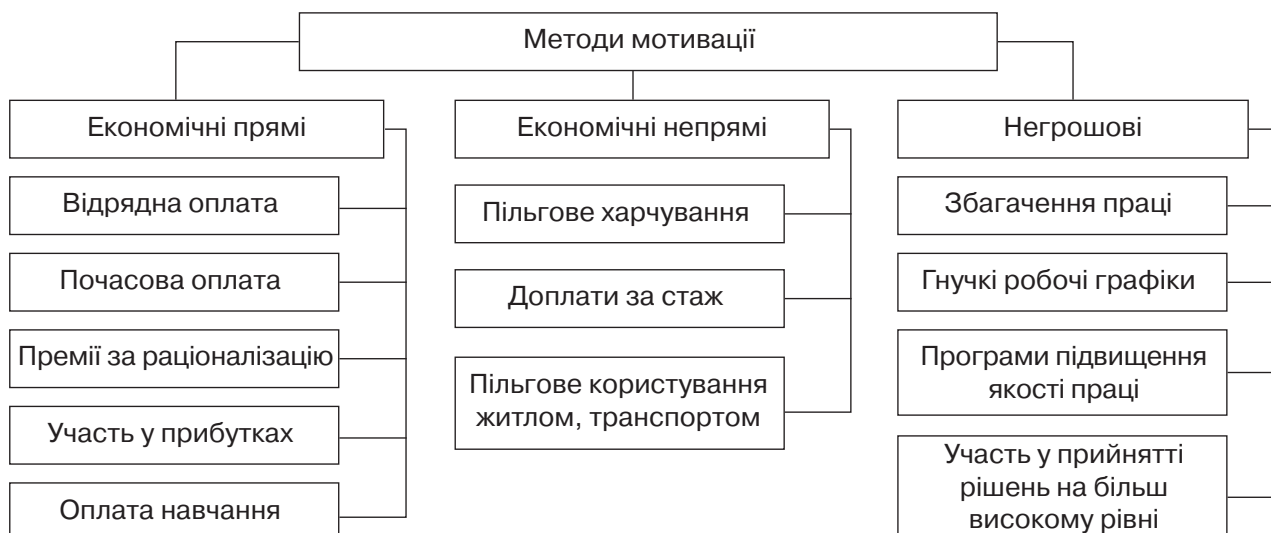


Рис. 1. Методи мотивації трудової діяльності [3]

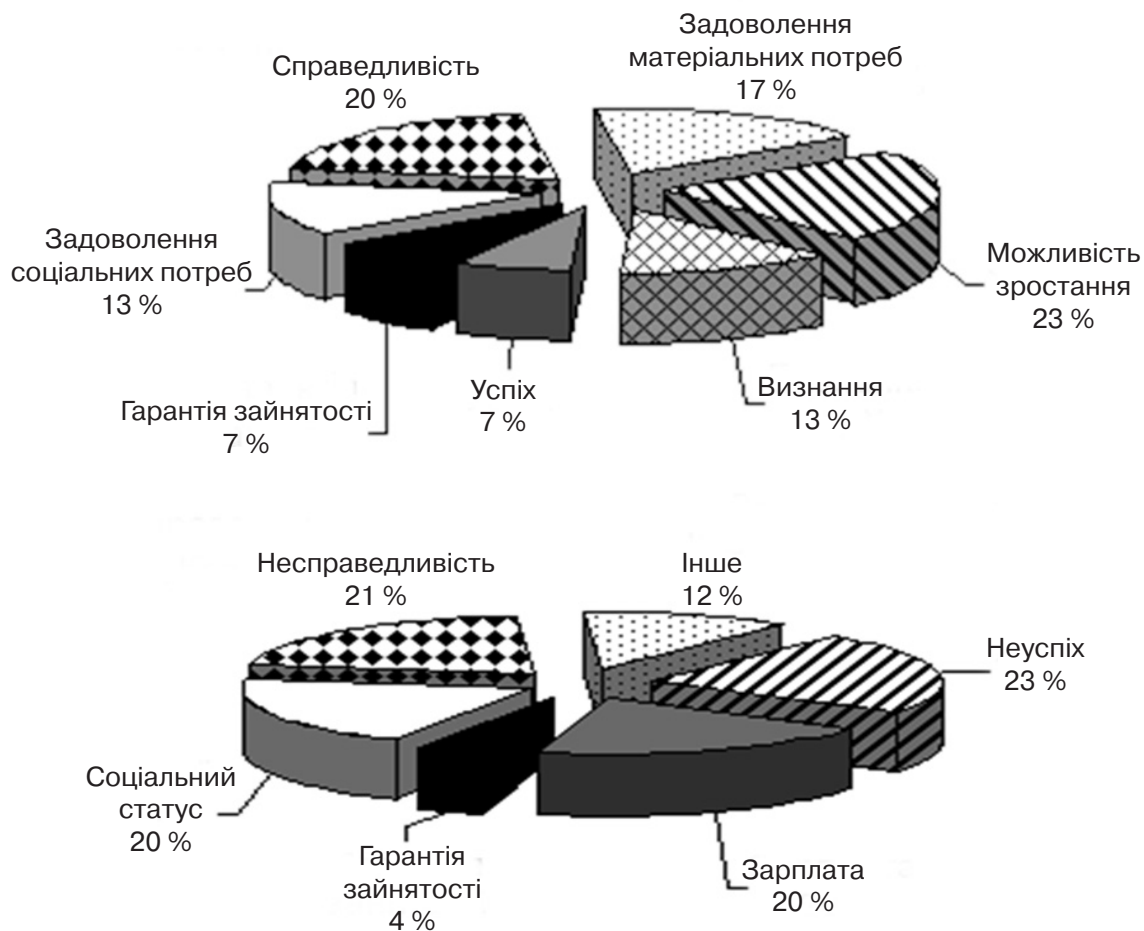


Рис. 2. Вплив заробітної плати на трудову активність [7]

дується застосовувати як короткотерміновий метод мотивації. Як приклад, згадаємо результати соціологічних опитувань респондентів на підприємствах Білоцерківського району, наведені у праці Л. П. Червінської [7], що подані на рис. 2. Відповідно до досліджуваного прикладу мотивуючий вплив зарплати залежить не так від можливості найкращого задоволення матеріального (17 %) і соціального (13 %) задоволення потреб робітників, скільки від можливості росту (23 %) та створення соціальної справедливості у робочому колективі (20 %).

Червінська [7] також зазначає: “Деякі інші причини зниження трудової активності за рахунок зарплати — при неуспішному виконанні роботи (23 %), що свідчить про необхідність досягнення адекватної оцінки результатів праці і розмірів матеріального стимулювання. Суттєве зниження трудової активності у випадку матеріального стимулювання ви-

кликає несправедливий розподіл заробітків працівників (21 %). Дієвість зарплати також знижується при досягненні відповідного соціального статусу (20 %) і перевищенні певного її рівня (20 %). Ці фактори доцільно брати до уваги з метою забезпечення ефективного управління персоналом організації”.

Враховуючи наведені результати дослідження, на наш погляд, керівникам підприємства необхідно більше уваги приділяти нематеріальним методам мотивації.

С. В. Баранцева та ін. [3] наводять таке визначення нематеріальної мотивації: “Нематеріальна мотивація — це процес, спрямований на немонетарне заохочення та формування корпоративного духу працівників, що сприяє підвищенню зацікавленості персоналу в якості своєї роботи”.

Однією з форм нематеріальної мотивації виступає регулювання робочого часу працівників.

Час для роботи виступає загальною мірою виконаної праці. Для визначення тривалості робочого часу використовують: рівень розвитку виробництва; фізичні й психофізіологічні можливості людини. Одним із методів збільшення продуктивності праці виступає поліпшення використання робочого часу, яке має залежність від співвідношення кількісного та якісного чинників розвитку виробництва.

Кодексом законів про працю України встановлено: “Нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 год на тиждень. Підприємства й організації, укладаючи колективний договір, можуть установлювати меншу норму тривалості робочого часу” [4, ст. 50, 51]. Законодавством також унормована “скорочена тривалість робочого часу:

1) для працівників віком від 16 до 18 років — 36 годин на тиждень, для осіб віком від 15 до 16 років (учнів віком від 14 до 15 років, які працюють у період канікул) — 24 години на тиждень.

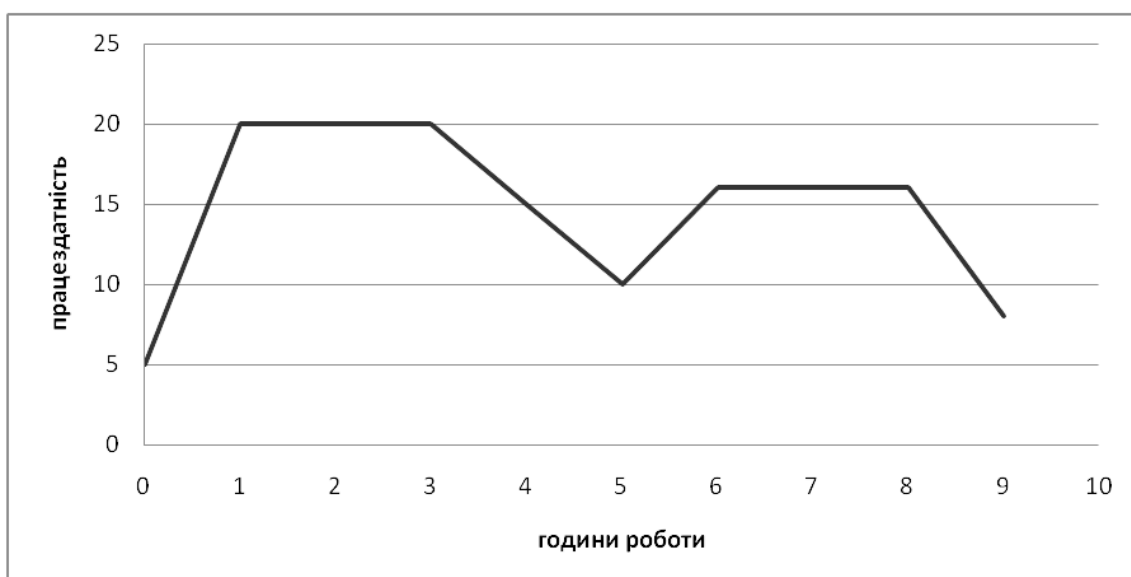
Тривалість робочого часу учнів, які працюють протягом навчального року у вільний від навчання час, не може перевищувати половини максимальної тривалості робочого часу, передбаченої в абзаці першому цього пункту для осіб відповідного віку;

2) для працівників, зайнятих на роботах з шкідливими умовами праці, — не більш як 36 годин на тиждень” [4].

Головне завдання в удосконаленні організації роботи — створення зручних режимів відпочинку та роботи. За видами режими роботи та відпочинку поділяють на змінний, добовий, тижневий і місячний. Ці режими створюють з урахуванням змінної працездатності людини упродовж доби. Класична крива працездатності має вигляд, поданий на рис. 3 (наведено за Г. Т. Завіновською [1]). Цей фактор береться до уваги у формуванні змінного і добового режиму.

Часовий чинник є ресурсом, що має принципове значення для раціоналізації виробничих процесів. Поліпшення використання робочого часу можна досягти насамперед провівши його дослідження за допомогою фотографії робочого часу, хронометражу та інших методів. За С. Ю. Роциним та Т. О. Разумовою [5] на рис. 4 наведено класифікацію існуючих методів дослідження трудових процесів і робочого часу.

Для відновлення розумових і фізичних здібностей працівників послуговує час відпочинку, що використовується працівником на власний розсуд — час, вільний від виконання трудових обов’язків. За А. М. Колот [2]: “Як і



**Рис. 3. Працездатність людини протягом робочого дня**

0–1 год, 4–6 год — час входження в роботу; 1–3 год, 6–8 год — період найбільш сталої працездатності; 3–5 год, 8–9 год — період втоми

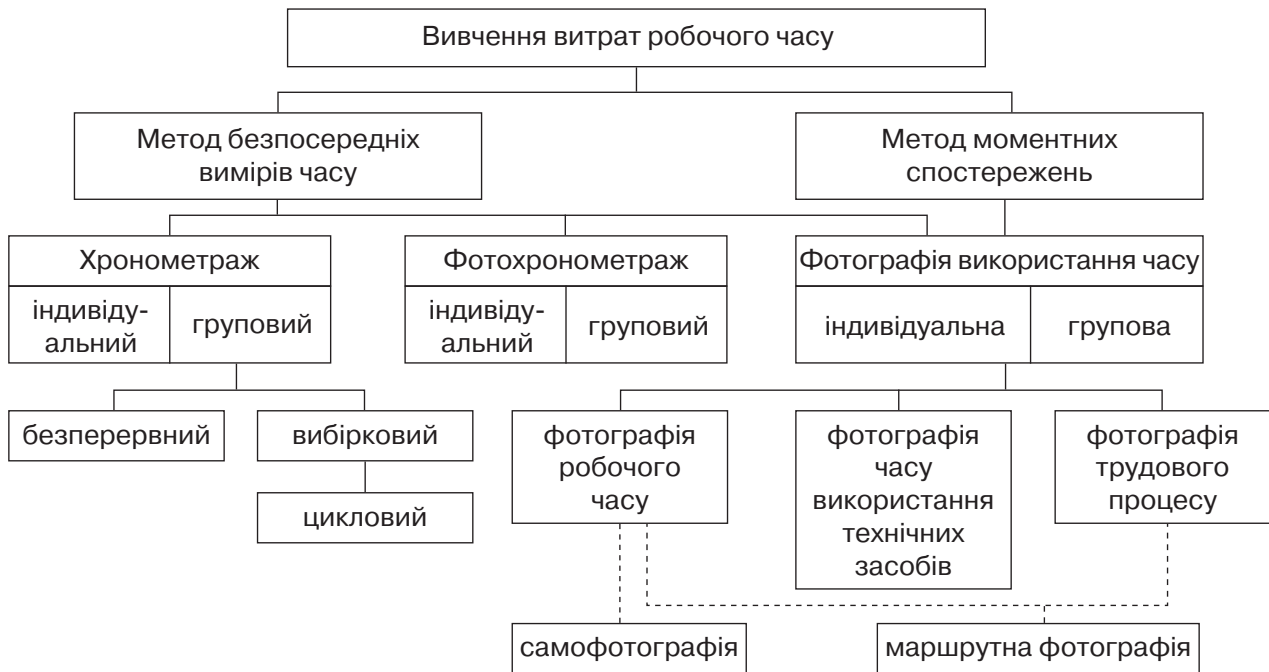


Рис. 4. Класифікація методів дослідження витрат робочого часу

робочий час, час відпочинку має декілька видів.

- перерва протягом робочого дня;
- щоденний відпочинок (перерва між робочими днями);
- вихідні дні (щотижневий відпочинок);
- святкові і неробочі дні;
- відпустки”.

Вільний час і сприятливий режим робочого дня — одна з основних потреб кожної людини. Тому регулювання робочого часу та мотивація вільним часом є одним із пріоритетних напрямів посилення мотивації трудової діяльності. Однією зі складових нематеріальної мотивації до праці розглядають гнучку організацію робочого часу та підвищення дії вільного часу.

Одним з основних підходів до регулювання робочого часу та мотивації вільним часом є надання додаткового часу для відпочинку. Це робиться за допомогою зменшення часу для праці, зміни тривалості різного роду відпусток, роботи неповний робочий день чи тиждень.

Значний стимулювальний ефект досягається наданням відпусток за особливі умови роботи, високу результативність праці. Створення додаткових стимулів, щоб утримати

працівників в організації, залучення до деяких видів діяльності, компенсація підвищеного психологічного чи фізичного навантаження на робітника під час роботи шляхом надання додаткових відпусток. Позитивно впливають на працівника творчі відпустки. Так, педагоги, згідно із законодавством, мають право на нормований шестигодинний робочий день і скорочений робочий тиждень. Медичні працівники працюють залежно від професійних функцій, які вони виконують, і установ, де працюють. Лікарі поліклінік, які приймають хворих, лікарі-стоматологи та зубопротезисти, середній медичний персонал працюють 5,5 години на день. Постановою передбачено 36-годинний робочий тиждень для робітників, які працюють в умовах ризику зараження ВІЛ при виконанні своїх службових обов’язків.

Головний принцип, якого слід дотримуватися при плануванні робочого часу для досягнення кращої організації роботи, — це принцип Парето, або правило 80/20 [6]. Головні характеристики принципу широквідомі [8]. Головна складність дослідження полягає в тому, щоб виявити ті 20 %, від яких залежить успіх справи.

Крім того, при плануванні робочого часу необхідно:

1. Враховувати у робочих планах коливання рівня працездатності.

Найважливішу роботу потрібно планувати у період найбільш сталої працездатності (відрізок 1–3 год, 6–8 год) (рис. 3). Одномагітну працю виконувати у післяобідній час. Консультації та переговори проводити у період втоми (відрізок 3–5 год, 8–9 год) (рис. 3).

2. Для виконання всіх видів робіт дотримуватися визначення принципу пріоритетів.

Єдиною можливістю впоратися з усіма завданнями, діловими зустрічами, домовленостями є чітке й однозначне встановлення для них пріоритетів. Тому в першу чергу потрібно братися за ту справу, яка найголовніша.

3. Встановити години прийому.

Працівникам потрібна можливість працювати самостійно, без будь-яких перешкод. Тому потрібно встановити особисті години прийому. Таким чином у співробітників з'явиться час, коли вони зможуть спокійно працювати.

4. Для себе встановлювати строки виконання певної роботи.

Роблячи помітки у своєму щоденнику справ, потрібно відмічати важливі справи — це психологічно налаштує на обов'язковість їх виконання. Усе це доповнюємо цифрами, датами і фактами.

5. Створити робочий план, який потрібно поділити на частини, де будуть включені великі чи схожі завдання за характером.

Швидше та якісніше виконає роботу той працівник, якого не відриватимуть від дорученої роботи.

Додаткових витрат часу для “виходу” і “входу” в роботу потребують перерви. Тому пропонуємо об'єднати кілька невеликих за обсягом, але схожих робіт за характером. Наприклад, об'єднання телефонних розмов, від-

повіді на листи, обговорення різних питань із працівниками в один пункт плану роботи гарантовано економить час.

6. Виконання великих завдань невеликими частинами.

Якщо кожного дня робити частину великого проекту близько двох годин, то після першої виконаної частини завдання отримаємо саме ті результати, які мотивуватимуть до подальшого виконання роботи.



## Література

1. Завіновська Г. Т. Економіка праці // [Електронний ресурс] / Бібліотека економіста. — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/8/862.html>

2. Колот А. М. Мотивація персоналу // [Електронний ресурс] / Бібліотека економіста. — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/116/7821.html>

3. Баранцева С. В., Моспан В. В., Зікеєва О. С. Нематеріальна мотивація персоналу підприємства // [Електронний ресурс]. — Електронний фонд Національної бібліотеки імені В. І. Вернадського. — Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Znphktei/2011\\_2/statii\\_2/baranceva/baranceva.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_2/statii_2/baranceva/baranceva.htm)

4. Кодекс законів про працю України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

5. Рошин С. Ю., Разумова Т. О. Економіка труда (экономическая теория труда) Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 400 с.

6. Ричард Кох (Richard Koch). Закон Парето или Принцип 80/20 / Пер. с англ. Е. С. Складневской. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.arbuz.uz/t\\_pareto.html](http://www.arbuz.uz/t_pareto.html)

7. Червінська Л. П. Економіка праці: Навч. посіб. — К.: Центр учбової л-ри, 2009. — 216 с.

8. Закон Парето. Матеріал из Википедии — свободной энциклопедии // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD\\_%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%BE](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD_%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%BE)

*Регулювання робочого часу працівників, як нематеріальна мотивація, виступає позитивним фактором у заохоченні персоналу до роботи. Способами, за допомогою яких керівники регулюють час праці, виступають: виконання значних або схожих за характером завдань, великих завдань невеликими частинами; встановлення годин прийому, строків виконання певної роботи; принцип Парето; врахування у робочих планах коливання рівня працездатності; дотримання визначення принципу пріоритетів.*

*Регулирование рабочего времени работников, как нематериальная мотивация, выступает положительным фактором в поощрении персонала к*

*туду. Путиями, с помощью которых руководители регулируют время работы, выступают: выполнение значительных или похожих по характеру заданий, значительных заданий небольшими частями; установление часов приема, сроков исполнения данной работы; принцип Парето; учет в рабочих планах колебания уровня трудоспособности; соблюдение определения принципа приоритетов.*

*Employees working time regulation as non-material motivation, is a positive factor in encouraging staff to work. Ways with the help of which managers regulate work hours are: high performance or similar assignments, major assignments in small parts, establishing admission hours, deadlines of certain work performance; Pareto principle; registration of work capacity level fluctuation. Keeping the principles of priorities.*

**Надійшла 20 червня 2012 р.**

## **РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 174–179

*Коли країни неспроможні утворити засади інформаційної економіки, вони приречені на стратегічне відставання у своєму розвитку. Досліджується розвиток інформаційного суспільства, його істотні відмінності та ознаки.*

В умовах сучасного глобалізованого світу інформація, як важливий ресурс економічного розвитку, допомагає утворити такі фактори соціально-економічного і науково-технічного розвитку країни, які можна розглядати як якісні передумови переходу до інформаційної економіки, розвиток якої є об'єктивним процесом, що здатний забезпечити становлення національного економічного простору. Одним із найважливіших факторів у цьому процесі є час, точніше, його марнування, що призводить до відставання від партнерів і колосальної втрати конкурентоспроможності на світовому ринку з усіма наслідками для економіки, науки, культури, соціальної сфери. Першим, хто передбачив неминучість виникнення інформаційної цивілізації, був американський економіст К. Кларк (40-ві роки ХХ ст.) [1], а термін “інформаційне суспільство” запропонував на початку 60-х років Ф. Махлуп [2].

В основу теорії інформаційного суспільства було покладено прагнення проаналізувати й узагальнити всі соціально-економічні утворення як наслідок розвитку й використання інформації та інформаційних технологій. Концепція постіндустріального суспільства була розроблена американським ученим Д. Беллом, який розкрив відмінності інформації та її роль у житті суспільства за трьома напрямками: 1) інформація стає важливим ресурсом; 2) характер виробничої діяльності

кваліфікується як обробка інформації; 3) наявність наукоємних технологій. Він заявив, що “в суспільстві основною продуктивною силою стане наука, а її потенціал вимірюватиметься масштабами інформації та знань, якими вона володіє” [3].

У другій половині ХХ ст. з'явилися принципово нові економічні моделі, базовою основою яких є інформація. Однією з перших була модель Н. Реймерса, розроблена в 60-х роках ХХ ст. Він вважав інформацію новим способом розвитку, який “формує новий образ майбутнього, де головним засобом вирішення глобальних проблем стане інтелект людини і всього людства” [4].

У 90-х роках ХХ ст. виникає нова економічна модель, яка має назву “інформаційна економіка”, розробником якої є М. Кастельс [5]. Він вважав, що особливістю інформаційного способу розвитку є вплив знання на джерела продуктивності. Тобто продуктивність і конкурентоспроможність, які засновані на знаннях, залежать від здатності систематизувати, аналізувати і використати інформацію. Крім того, обов'язковою умовою продуктивності є наявність глобалізації в “інформаційній економіці”: основні види економічної діяльності мають бути організовані у глобальному масштабі з використанням розгалуженої мережі. Саме в період “інформаційної економіки” характерним є зростання добробуту нації за рахунок впливу нових

технологій та інновацій на показники продуктивності праці.

Незважаючи на різні погляди та різні аспекти вивчення зазначеної проблеми, можна так узагальнити основні характерні риси інформаційної економіки: орієнтація на знання; інтелектуальний характер праці; зростання науково-технічного прогресу; зміна суспільного та індивідуального споживання; набуття глобального характеру; зміна питомої ваги галузей економіки у формуванні ВВП.

На відміну від індустріальної, інформаційна економіка має принципово нові особливості, її функціонування ґрунтується на інших фундаментальних принципах. “Нова економіка і суспільство спираються на ті інформацію та знання, що виникли й розвинулись у попередньому суспільстві, перетворюють їх на основі комп’ютерної техніки, зумовлюють швидке поширення інформаційно-телекомунікаційних технологій, Інтернету, мобільного зв’язку та ін., що й визначає перехід суспільства на новий технологічний спосіб виробництва” [6].

Аналізуючи світову та вітчизняну літературу, можна дійти висновку, що під поняттям “інформаційне суспільство” розуміється [7]: а) суспільство нового типу, яке формується як наслідок глобальної соціальної революції, породженої розвитком інформаційних і комунікаційних технологій; б) глобальне суспільство, в якому обмін інформацією не матиме ні часових, ні просторових, ні політичних кордонів; в) суспільство “знань”, у якому головною умовою добробуту кожної людини і держави в цілому стає знання, здобуте завдяки безперешкодному доступу до інформації і вмінню працювати з нею; г) суспільство, у якому вирішальну роль відіграє набуття, обробка, зберігання, передача, поширення, використання знань та інформації, у тому числі і за допомогою інтерактивного спілкування.

Інакше кажучи: “Інформаційне суспільство характеризується двома основними критеріями: інформаційними і виробничими технологіями, їх швидким змінням і впровадженням у виробництво, а також зростанням ролі знань, при якому циркуляція інтелектуального продукту й інформації росте

швидше, ніж будь-які інші зміни, що відбуваються в суспільстві” [8].

Основним завданням розвитку інформаційної економіки є трансформація моделі економічного зростання. Значення такої трансформації визначається переліком проблем: завершення структурної перебудови економіки і прискорення темпів економічного розвитку, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку, збільшення експорту високотехнологічної продукції. Виконання й досягнення усіх поставлених цілей можливе тільки за умови структурних змін в економіці. Водночас, економіка України ще не вийшла на високий рівень ВВП і за основними характеристиками належить до країн, які тільки розпочали перехід від фази екстенсивно відновлювального “ресурсного розвитку”, що ґрунтується на використанні дешевих трудових і природних ресурсів, до другої фази розвитку – інтенсивної.

Потрібно зауважити, що заміна індустріальних технологій інформаційними являє собою технологічну, а не структурну проблему, тобто цей процес не варто сприймати як заперечення індустріальному сектору економіки. Коли аграрні технології були витиснені із виробництва індустріальними, аграрний сектор економіки не тільки зберігся, а й відкрив друге дихання на базі нової індустріальної основи: це й було смислом індустріалізації аграрного сектору, його докорінної перебудови на основі запровадження у виробництво нових індустріальних технологій. Подібне очікує й індустріальну економіку, яка змінюватиметься під впливом дії інформатизації і застосування у виробничі процеси інформаційно-комунікаційних технологій.

Сучасна орієнтація передових прогресивних економічних систем на розвиток сфери обслуговування є вже незворотною тенденцією. Вона, наразі, відображає перерозподіл та трансформацію потреб, що існують в економічно розвинених суспільствах і свідчить про позитивну динаміку в багатьох секторах економіки. Відомим є той факт, що інновації, знання, інформацію можливо відтворювати тільки на базі високотехнологічної індустрії, яка в Україні, на жаль, зруйновано. На маши-

нобудування, яке є серцевиною інноваційної моделі економіки, в Україні припадає лише 11,3 % промислового виробництва, тоді як у розвинених країнах світу – 45,3 %, у світі в цілому – 35,9 %” [9]. Українська дослідниця Л. Федулова звертає увагу на те, що на сьогодні в країні частка інформаційних технологій у загальному обсязі пріоритетних науково-технічних розробок, які застосовуються в різних галузях економіки, становить: промисловість – 35,6 %, сільське господарство – 2,7 %, будівництво – 4,9 %, транспорт – 1,8 %, нематеріальна сфера – 55,0 %” [10].

Як свідчить світовий досвід, інформаційна економіка передбачає не вдосконалення технологій на певних ділянках економічної системи, а перехід усієї економіки на принципово нові інформаційні технології, які допоможуть підвищити показники розвитку праці за рахунок системного впливу нових технологій, що, безумовно, стане джерелом поліпшення добробуту нації. Інформаційні процеси дають змогу максимально ефективно застосовувати обладнання, сировину й енергію. Причому, вплив інформаційних процесів на виробництво призводить до зміни співвідношення обсягу матеріальних ресурсів та інформаційних. Крім того, накопичення інформації у виробничих процесах знижує кількість матеріальних ресурсів і, відповідно, підвищує наукоємність кінцевої продукції. Праця в умовах інформаційної економіки залежить не від кількості переробленої сировини, а від обсягу створених інформаційних продуктів, які в подальшому спроможні вплинути на виробництво нового високоінтелектуального продукту. Як наслідок, зниження матеріалоємності та енергоємності виробництва приводить до набуття економікою необхідної екологічної чистоти. Саме тоді, в перспективі, інформацію можна буде розглядати не тільки як важливу економічну категорію, а й навіть як сучасну екологічну категорію.

Звичайно, рівень зростання ВВП якомога яскраво демонструє відтворювальний процес у національній економіці. Відтворення суспільного продукту та його ефективність значною мірою залежить від багатьох факторів: стану основних виробничих засобів,

оновлення яких значно уповільнилося; суми зовнішніх запозичень, які лягають тягарем на національну економіку, гальмуючи процес нормалізації суспільного відтворення; рівня інвестицій, який визначається рівнем національних заощаджень; цінової політики; податкової політики; розвитку нефінансового сектору економіки.

За оцінками Світового банку, світова індустрія інформаційних і комунікаційних технологій становить понад 1000 млрд дол., темпи її розвитку найвищі на світовому ринку (11 %), але попит на неї залишається незадоволеним і продовжує зростати. Розподіл цього ринку між різними регіонами світу дещо нерівномірний, що відповідає загальному рівню економічного розвитку. Так, на США припадає 34 % світового ринку, на Європу – 29 %, Японію – 12 % і на решту країн світу – 25 % [11].

Надприбутки мають найрозвиненіші країни світу, які виготовляють та експортують новітні технології і, відповідно, разом з ними й інформаційні товари та послуги. За ними йдуть держави, що виробляють товари. Найменші ж доходи припадають тим, хто спеціалізується на експорті сировини (звичайно за винятком країн – експортерів нафти та газу).

Монополізувавши контроль над інформатизацією і виробництвом передових технологій, розвинені країни світу забезпечили інформаційно-технологічне панування і поставили цим у залежність від себе всі інші країни. Таким чином, основними складовими інформаційної сфери є: обчислювальна техніка; зв'язок і телекомунікації; виробництво інформаційних товарів та послуг; Інтернет (див. табл.).

Досвід зарубіжних країн доводить, що найбільш значний внесок інформаційної сфери відбувається в тих країнах, де зафіксоване щільне розташування стаціонарних телефонних ліній, відповідно, на цій базі зростає рівень застосування комп'ютерної техніки, зв'язку та Інтернет-мережі. Підраховано, що якісне й оперативне користування зв'язком знижує витрати виробництва на 6–10 %, витрати обігу на 7–20 %.

Розкриваючи основні особливості інформаційної сфери, варто звернути увагу на зрос-

таючу роль телекомунікаційних і мережних пристроїв, які щорічно забезпечують великі надходження до бюджету. Саме ця сфера дає можливість користувачам отримувати телекомунікаційну послугу, основний продукт якої полягає у передаванні, прийманні та обробці інформації. Якщо попередній рівень зв'язку давав можливість здійснювати міський, міжміський та міжнародний зв'язок, то мобільний зв'язок значно розширює функції зв'язку. До нових телекомунікаційних послуг тепер відносять послуги голосової телефонії, електронної пошти, Інтернет-телефонії та безліч інших функцій і послуг.

Не дивно, що за аналізом даних 15 найбільших (обіг від 1 млрд дол.) споживацьких ринків України: мобільні телефони, мобільний зв'язок і комп'ютери займали лідируючі позиції у 2010 р. Наприклад, у першу п'ятірку входили ринки мобільних телефонів із річним оборотом в 1,44 млрд дол. і темпами росту 237 %, автомобілі (відповідно 6,1 млрд дол., 85 %), мобільний зв'язок (3,9 млрд дол., 56 %), туризм та ринок алкогольних напоїв.

Наступна складова — виробництво інформаційних товарів та послуг. Визнане світом стратегічне значення інформаційних товарів та послуг у напрямі підвищення конкурентоспроможності економічних показників країн зумовило не тільки появу у світі попиту на інформаційні продукти, а й перетворення цієї галузі у прибуткову сферу діяльності. Передусім це стосується програмного забезпечення на експорт (офшорне програмування), яке зараз займає лідируючу позицію [12].

Офшорне програмування передбачає залучення іноземних спеціалістів для виконання робіт з програмування, що, безумовно, має свої особливості: з одного боку — у професійному рівні українські програмісти не поступаються західним, відповідно, немає потреби в тому, щоб витратити гроші на навчання, крім того, виконують роботу за меншу плату; з другого боку — українські програмісти отримують роботу і заробітну плату більшу, ніж платять у вітчизняних компаніях і водночас розширюють свій кругозір, підвищують свій престиж і сподіваються на кращі пропозиції.

Обчислити достовірні дані по обсягах ринку офшорного програмування практично неможливо. Це пов'язано насамперед з тим, що велика кількість компаній, які займаються офшорним програмуванням, не зацікавлені у поширенні інформації про їх діяльність, оскільки не хочуть привертати увагу податкових органів або навести потенційних конкурентів на власних замовників.

Безперечним лідером в офшорному програмуванні є Індія, яка розробляє програмне забезпечення для іноземних замовників. Так, обсяг виконаних робіт індійськими компаніями у 2009 р. становив 6 млрд дол. Для порівняння, обсяг робіт 550-ти таких самих ірландських компаній становив 4 млрд дол. [13].

За оцінками спеціалістів на сьогодні майже 40 % нових розробок програмного забезпечення у світі здійснюється офшорним методом. Держави, які зорієнтували власну індустрію програмного забезпечення на експорт, мають неабиякі успіхи. Крім Індії, лідерами на ринку офшорного програмування нині є Росія, Китай, Бразилія.

Щодо України, то вона за обсягом експорту та темпами щорічного зростання майже 40 % перебуває в другому ешелоні держав — поряд з В'єтнамом, Тайванем, Новою Зеландією, що далеко не відповідає потенційним можливостям країни [14].

Нині у світі налічується більш ніж 1 млрд користувачів мобільними телефонами. Обсяг торгівлі через Інтернет вже обчислюється кількома трильйонами доларів. Найближчими роками він сягне 10 трлн дол., що є еквівалентним усій економіці США [15].

Досвід і приклад розвинених країн світу, які входять до організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), показує, наскільки якісно сформувалася інформаційна індустрія: "Протягом останніх п'ятнадцяти років зростання доданої вартості в галузях, що ґрунтуються на знаннях, у середньому становило 3 %, що стабільно перевищувало темпи загального економічного зростання, які не піднімалися вище 2,3 %. Частка цих галузей у сукупній доданій вартості збільшилася у Німеччині з 51 % до 60 %, у Вели-

### Список країн-лідерів за кількісними показниками використання Інтернету

Кількість користувачів Інтернету			Частка населення, яке використовує Інтернет	
Країни-лідери	Млн осіб	% користувачів	Країни-лідери	% населення країни
США	148,8	27,3	Швеція	55,4
Японія	54,8	10,1	Ісландія	55,2
Китай	33,7	6,2	Канада	54,1
Німеччина	25,4	4,7	Данія	53,5
Південна Корея	24,4	4,5	Норвегія	53,2
Велика Британія	24,0	4,4	США	52,2
Італія	17,7	3,2	Фінляндія	51,2
Канада	16,6	3,1	Південна Корея	51,0
Бразилія	13,1	2,4	Сінгапур	46,9
Франція	12,4	2,3	Швейцарія	46,7
Індія	9,9	1,8	Австралія	46,5
Росія	9,9	1,8	Нідерланди	44,8
Австралія	9,1	1,7	Японія	43,1
Іспанія	7,9	1,5	Гонконг	42,7
Тайвань	7,9	1,4	Нова Зеландія	41,3
Всього по лідерам	415,6	76,3	Всього (в середньому по світу)	8,6
Всього у світі	544,5	100,0		

кобританії – з 45 % до 51 %, у Фінляндії – з 34 % до 42 %” [16].

Інформаційна індустрія в Україні лише формується і мало впливає на створення валового національного продукту країни, як це успішно відбувається у розвинених країнах світу. Незважаючи на це, жодна галузь промисловості чи сфери послуг уже не може ігнорувати значення інформаційного продукту, оскільки індустрія переробки інформації включає обчислювальну техніку, зв'язок і телекомунікації, виробництво інформаційних товарів та послуг.



#### Література

1. Clark C. The Condition of Economic progress. — McMillan, London. — 1940.
2. *Measuring ICT: The Global Status of ICT Indicators.* — New York: The United Nations IST Task Force, 2005.

3. Геєць В. Україна у вимірі економіки знань / В. Геєць, В. Александрова, Ю. Бажал. — К.: Основа, 2006. — С. 458.

4. Геєць В. Україна у вимірі економіки знань / В. Геєць, В. Александрова, Ю. Бажал. — К.: Основа, 2006. — С. 460.

5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. — М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

6. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) // Економіка України. — 2004. — № 6. — С. 15–22.

7. Семионов Ю. Информационные технологии в экономике. — Ростов н/Д: Феникс, 2003. — С. 18.

8. Апатова Н. Теория общественно-экономической формации и цивилизации о переходе к информационному обществу // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/Articles/knp200236/knp36-5.doc>

9. Єщенко П. Економічні теоретичні концепції та їх предмет. — К., 2009, С. 56–61.

10. Федулова Л. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. — К.: Основа, 2005. — С. 292.

11. Федулова Л. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. — К.: Основа, 2005. — 552 с.

12. Геєць В. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. — Т. 2. — К.: Фенікс, 2007. — 564 с.

13. Єжова Л. Інформаційний маркетинг // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.library.if.ua>

14. Геєць В. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. — Т. 2. — К.: Фенікс, 2007. — С. 347.

15. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. — 2004. — № 4. — С. 15.

16. Згуровський М. Суспільний прогрес — це накопичення знань // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.in.org.ua>

*Проаналізовано вплив індустрії інформаційного продукту на формування ринкових відносин.*

*Проанализировано влияние индустрии информационного продукта на формирование рыночных отношений.*

*It was analyzed the impact information product industry to the market relations development.*

**Надійшла 21 червня 2012 р.**

**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЙ У СУЧАСНІЙ НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 180–184

*Як іноземними, так і вітчизняними авторами застосовуються різні підходи до визначення поняття “інновації”. Неоднозначний підхід не дає можливості здійснити точне тлумачення цього терміну. Досліджується поняття “інновації”, її ознаки і тлумачення іноземними та вітчизняними дослідниками, а також законодавчими актами України; проаналізовано види інновацій та їх напрями розвитку.*

Перехід України від планово-розподільчої до ринково-орієнтованої системи управління господарським комплексом зумовив необхідність вибору найоптимальнішої моделі подальшого економічного розвитку. Світовою практикою доведено, що така модель має бути заснованою на принципах інноваційного розвитку всіх галузей економіки. Необхідність переходу економіки України до інноваційної моделі продиктована сучасними реаліями її розвитку. Відповідно до рейтингу Всесвітнього економічного форуму Україна, яка перебуває в цьому рейтингу посеред 134 країн світу, посіла в 2009 р. у сфері формування факторів інноваційного розвитку — 52-ге місце, по облаштуванню сучасними технологіями — 65-ге місце, у сфері захисту прав інтелектуальної власності — 114-те місце, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, перетворення України на державу, що експортує ресурси сировини з незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній і національній безпеці.

Поняття “інновація” вперше було введено австрійським ученим-економістом Й. Шумпетером, який у своїх працях “Теорія економічного розвитку” та “Цикли ділової активності” під інновацією розумів процеси науково-технічних змін з метою створення

й використання нових видів споживчих товарів, виробничих і транспортних засобів, нових ринків і форм організації промисловості. У процесі створення інновацій він виокремив три стадії: винаходи, нововведення, дифузію [1].

Подальший розвиток суспільного виробництва розширив і поглибив його зміст. Як іноземними, так і вітчизняними авторами даються різні варіанти визначення поняття “інновації”. Так, наприклад, професор американського університету Техас Рікі В. Грифін трактує інновацію як організацію розробки і впровадження нового продукту, послуги або запропонування нового використання існуючого продукту [2]. Чимало авторів інтерпретують інновацію як комерційне засвоєння нової ідеї; перетворення її у конкретні предмети: розробка машини чи апарата на основі нового технічного принципу, здійснення змін у техніці, технології, організації, економіці, екології, а також у соціальній сфері підприємства.

У деяких джерелах інновація розглядається як економічна категорія, яка визначає наявність нових товарів, послуг, засобів виробництва, кінцевий результат інноваційної (науково-технічної, інтелектуальної) діяльності, яка втілюється у вигляді нового або вдосконаленого продукту, технологічного процесу, засобу надання послуг, управління,

організації виробництва. Слід звернути увагу на те, що автори при визначенні поняття інновації ототожнюють її з нововведенням, тобто з кінцевим результатом упровадження новітніх продуктів. Схожі позиції можна зустріти й у вітчизняних джерелах. Під нововведенням вони розуміють оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності з підвищення її ефективності.

Між тим, деякі автори при дослідженні сутності поняття інновації піддають цю точку зору певним корективам. На думку І. Р. Бузько, О. В. Вартановій, А. А. Голубенка, нововведення найчастіше розглядається як об'єкт упровадження на підприємстві нової продукції, техніки, технології, методу управління, інновація ж сприймається як цілеспрямована діяльність підприємства з формування, сприйняття, реалізації та подальшого поширення нововведення. Таким чином, нововведення може бути елементом інновації, а не її аналогом [3].

У науковій літературі існують й інші наукові дослідження, в яких інновації ототожнюються з цілеспрямованою діяльністю, а не з конкретними об'єктами (технологіями, різними видами продукції, послугами і т. п.). Так, наприклад, О. Немчин і А. Бутнік-Сіверський визначають інновацію як використання нових ідей, науково-технічних розробок та будь-яких нових творчих досягнень з метою отримання більш значущих, ефективних і корисних результатів в інтересах людини і суспільства в цілому [4].

У світовій економічній літературі термін "інновація" інтерпретується як переведення потенційного науково-технічного прогресу на реальний, що втілюється у нових продуктах і технологіях.

На сьогодні чимало авторів висловлюють точку зору, згідно з якою невід'ємною належністю інновацій є її зв'язок з різного роду інвестиціями. Під терміном "інновація" представники інвестиційного підходу розуміють скорочене висловлювання — "інвестиція в новацію" [5].

Як зазначають деякі автори, нині відсутнє чітке визначення об'єкта інновацій. Він

позиціонується у вигляді продукції, основного капіталу, об'єкта управління, засобів мотивації і поведінки суб'єктів інноваційної діяльності і т. п. Інновації розглядаються як об'єкт промислової та інтелектуальної власності, як процес (творчий, інноваційний, комерціалізації, використання) і як результат цих процесів у вигляді новостворених або вдосконалених технологій, послуг, засобів виробництва і т. п.

Такий, як-то кажуть, двоякий підхід не дає можливості здійснити найбільш точне тлумачення терміну "інновації". З одного боку, інновація розглядається як конкретний об'єкт, а з другого — як процес, що викликає певні ускладнення у визначенні її сутності. Далеко не останнє значення має і визначення моменту, з якого об'єкт може стати інновацією. Як правило, ним є стадія комерціалізації інноваційного продукту, тобто момент його сприйняття ринком. Незважаючи на досить серйозне враження від цього підходу, слід зазначити, що він значно звужує спектр об'єктів, які в перспективі можуть претендувати на отримання статусу інновацій. Мова йде про так звані некомерційні інновації, які з самого початку не спрямовані на успішне входження до ринку. Ними можуть бути, наприклад, інновації, що націлені на модернізацію основних виробничих фондів у межах великих промислових підприємств.

У науковій літературі виокремлюють такі види інновацій:

- технічні — нові або вдосконалені продукти і технології. Вони спрямовані на впровадження нової техніки і технологій, призводять до збільшення обсягів виробленої продукції, зниження її собівартості, а також випуску нової продукції або модернізації діючої;
- організаційні — охоплюють нові форми і методи організації наукової, виробничої та іншої діяльності трудових колективів для отримання більш високих результатів;
- економічні — позитивні зміни у фінансово-господарчій діяльності підприємства;
- екологічні — зміни в техніці, організаційній структурі й управлінні підприємством, які зменшують або запобігають негативним

впливам виробництва на навколишнє середовище;

- соціальні — передбачають підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, поліпшення соціально-побутових умов життя робітників, умов безпеки і гігієни праці і т. п.

Залежно від ступеня новизни інновації розподіляють на три групи:

- новинки світового масштабу — інновація, яка ніде не має аналогів, це перше в світі впровадження винаходу;

- новинки в масштабах країни — інновація носить репродуктивний, адаптаційний характер: не має аналога в країні, або він існує за кордоном;

- новинки в масштабах певної галузі, регіону, підприємства — інновації, які мають аналоги в інших галузях, регіонах, на інших підприємствах, але які раніше не використовувалися в даній галузі, регіоні, підприємстві.

Залежно від темпів здійснення інновації поділяються на: швидкі, повільні, затухаючі, зростаючі, рівномірні, стрибкоподібні.

Залежно від масштабів: трансконтинентальні, транснаціональні, регіональні, великі, середні, маленькі і т. п.

Деякі автори виокремлюють специфічні групи інновацій:

**Продуктові інновації** або **інновації продукції** (орієнтовані на виробництво і використання нових (покращених) продуктів у сфері виробництва і споживання).

**Інформаційні інновації** (вирішують завдання оптимізації інформаційних потоків у різних сферах науково-технічної і виробничої діяльності, підвищення доступу й оперативності отримання інформації) [6].

В українському законодавстві визначення поняття інновації було введено вперше лише з прийняттям Закону України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 р., у якому під інноваціями розуміються *новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які суттєво покращують структуру і якість виробництва і/або соціальної сфери* [7]. В юридичному плані це

визначення підлягає серйозному критичному аналізу. Так, наприклад, у деяких працях обґрунтовується необхідність органічного “пов’язання” поняття інновації з об’єктом інтелектуальної власності [8]. Разом з тим така позиція підлягає певній критиці. Враховуючи це, інновації розглядаються як більш широке і змістовне поняття, яке акумулює в собі значний спектр об’єктів. У зв’язку з цим у науковій літературі існують пропозиції про необхідність внести до числа інновацій такі об’єкти: ідеї, ноу-хау, рецепти, інтернет-технології і т. п. [9].

Слід зауважити, що трансформація визначення інновацій у законодавстві набагато більшої кількості об’єктів, які мають ознаки новизни і прогресивності, веде до необґрунтованого розширення всього об’єктного складу інноваційної діяльності. Обережно слід поставитись і до пропозиції про злиття інновацій з об’єктами інтелектуальної власності. Ідентичність їх основних ознак зовсім не означає тотожність змісту цих понять. Саме тому стає необхідним і актуальним більш детальне юридичне дослідження законодавчого визначення інновацій з урахуванням тенденцій правової практики.

Як вже зазначалось, нормативно-правове визначення інновацій міститься у ст. 1 Закону України “Про інноваційну діяльність”. Проведення економіко-правового аналізу цього визначення з використанням загальноприйнятих засобів юридичного тлумачення правових норм, насамперед граматичного, логічного, систематичного, цільового і спеціально-юридичного, дає підстави стверджувати про наявність у ньому певних протиріч і дуалізму, а саме: не зовсім зрозумілим залишається зміст слова “...застосовані...”, а точніше — межі такого застосування. Коли в розглянутому формулюванні законодавець має на увазі “новинку в масштабах підприємства”, тобто інновації, які вже впроваджені, наприклад, на інших підприємствах України, тоді суб’єктний склад і сфера правового регулювання інноваційної діяльності невинуватно розширюються, оскільки кожне підприємство, яке впроваджує у свій виробничий або інший цикл результати наукових

досліджень і розробок, або, випускає нові види продукції, виробництво яких вже було засвоєно іншими національними підприємствами, може претендувати на отримання передбачених в інноваційному законодавстві фінансових або інших пільг, що, в свою чергу, завдасть значного удару по бюджетній сфері усєї держави.

Звичайно, коли це визначення інновацій тлумачити в системі з іншими дефінітивними нормами Закону України “Про інноваційну діяльність”, зокрема, з визначенням поняття інноваційного продукту, яке також подано в ст. 1 і більш детально в ст. 14 зазначеного Закону, то висловлювання щодо невизначеності масштабів новизни інновацій стає не надто безспірним. Відповідно до ч. 1 у ст. 14 Закону інноваційними можуть бути визнані лише ті продукти, які виробляються в Україні вперше, а коли не вперше, то порівняно з іншими аналогічними продуктами, що позиціонуються на ринку, вони є конкурентоспроможним і мають найвищі техніко-економічні показники.

Виходячи з того, що інноваційний продукт виступає як невід’ємна частина інновації, то на законодавчі ознаки інновації мають поширюватись і законодавчі ознаки інноваційного продукту.

Однак навіть такий шлях юридичного тлумачення основних ознак інновацій проблему визначення меж їх новизни повністю не вирішує. Так, відповідно до ч. 1 ст. 14 Закону України “Про інноваційну діяльність” інноваційний продукт є науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (у тому числі інформаційної) або продукції експериментального зразка або дослідницької партії. З цього формулювання випливає, що інноваційні продукти, як частина інновацій, не зможуть бути застосованими у значній кількості, оскільки вони мають пройти перевірку на території України, яка переважно є необхідною для тих інноваційних технологій, що створюються вперше, а не запозичені з інших країн. Звісно, існують і винятки з цього правила, коли національні підприємства закупають в іноземних підприємств лише ліцензії на продукти інтелек-

туальної власності, наприклад винаходи, не отримуючи при цьому необхідну для виробництва інноваційної продукції технологічну, конструкторську та іншу документацію, а також спеціалізовані для створення цього виду продукції основні фонди. У такому випадку виникає необхідність у проведенні власних перевірок. Але, як показує господарська практика, кількість таких винятків незначна.

Розв’язання проблеми визначення масштабів новизни інновацій ми бачимо в деталізації законодавчого визначення, а точніше слова “...застосовані...” шляхом приєднання до нього юридичного формулювання як такого: “...за межами України”.



## Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Эксмо, 2007. — 386 с.
2. Грифін Рикі В. Основи менеджменту / Рикі В. Грифін, В. Яцура. — Л., 2001. — 605 с.
3. Бузько И. Р. Стратегия управления инвестиционной и инновационной деятельностью предприятия / И. Р. Бузько, Е. В. Вартанова, А. А. Голубенко. — Луганск: Восточноукр. нац. ун-т, 2007. — 175 с.
4. Немчин О. Сучасний стан інноваційного розвитку України / О. Немчин, О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. — 2003. — № 1. — С. 32–39.
5. Землянкин А. И. Инновационно-инвестиционная стратегия развития региона // Соц.-экон. аспекты промышл. политики: региональная политика, организац. и экон. механизмы: Матер. докл. Всеукр. науч.-практ. конф. “Современные проблемы социально-экономического развития регионов Украины (Донецк–Мелекино, 9–10 сент. 2002 г.). — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. — Т. 1. — С. 307–313.
6. Осыка А. П. Понятийный аппарат инновационной деятельности // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту. — 2001. — № 1. — С. 166–170.
7. Закон України “Про інноваційну діяльність” № 40-IV від 4 липня 2002 р. // ВВР України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.
8. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави: Монографія. — Х.: ФІНН, 2008. — 424 с.
9. Єфімов С. Інноваційний шлях розвитку та охорона інтелектуальної власності: деякі проблемні питання / С. Єфімов, С. Пастушок // Інтелектуальна власність. — 2000. — № 5. — С. 45–48.

*Застосування порівняльного аналізу інноваційної та інвестиційної діяльності дає можливість розглянути взаємозв'язок між інноваціями та інтелектуальним продуктом, визначає суб'єкти інноваційного процесу.*

*Применение сравнительного анализа инновационной и инвестиционной деятельности позволяет рассмотреть взаимосвязь между инновациями и интеллектуальным продуктом, определяет субъекты инновационного процесса.*

*Application of comparative analysis of innovation and investment allows us to consider the relationship between innovation and intellectual product, defines entities of innovation process.*

**Надійшла 14 червня 2012 р.**

**ОБ'ЄКТИ КОНТРОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ  
УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 185–188

*Ефективний розвиток підприємств України і подальше реформування всієї системи економічних відносин не можуть відбуватись поза наявністю чіткої та обґрунтованої наукової теорії, яка б допомогла оптимізувати діяльність самих підприємств і надати надійну основу для оцінки зазначеної діяльності та її подальшої оптимізації.*

Науково-теоретичний аналіз проблематики управління підприємством, яка включає в себе і такий важливий аспект, як дослідження контрольної діяльності, є одним з найважливіших завдань сучасної економічної теорії. З огляду на це, можна стверджувати, що актуальність звернення до питань визначення і класифікації об'єктів контрольної діяльності в системі управління сучасним підприємством зумовлюється такими причинами. По-перше, на сьогодні на науковому рівні не розроблено цілісної моделі, яка дала б можливість надати всебічну характеристику зв'язку між об'єктами контрольної діяльності та загальними цілями і завданнями управлінської діяльності на підприємстві. Звісно, що об'єкти контролю можуть змінюватись залежно від поточних проблем, що виникають у ході діяльності підприємства. Утім, не можна не наголосити на тому, що загальна їх структура та модель залежать насамперед не від поточної виробничої ситуації, а від загального дерева цілей діяльності підприємства та властивостей тієї системи управління, яка забезпечує діяльність і розвиток даного підприємства. По-друге, особливої актуальності надає те, що нині можна спостерігати непоодинокі випадки неправильного вибору об'єктів контролю на підприємстві, результатом чого є як порушення функціонування системи управління, так і загальне зниження

ефективності виробничої та управлінської діяльності в цілому. Розв'язання цієї проблеми має відбуватись у науково-теоретичній площині, що надає власне науково-економічним дослідженням у цій галузі виняткової актуальності. По-третє, не можна не звернути увагу на той факт, що нині дедалі більш актуальною стає потреба розробки універсальної моделі класифікації об'єктів контролю в процесі управління сучасним підприємством, яка б включала в себе контроль не лише за матеріальними, а й за людськими (кадровими) ресурсами.

Таким чином, ставлячи на меті аналіз теоретико-методологічних підходів до визначення і класифікації об'єктів контрольної діяльності в системі управління сучасним підприємством, ми маємо вирішити такі завдання: а) охарактеризувати зв'язок між цілями управління підприємством та специфікою реалізації контрольної діяльності підприємства; б) визначити основні сфери контрольної діяльності підприємства і вказати на відповідні їм об'єкти; в) обґрунтувати роль наукового забезпечення правильного визначення та класифікації об'єктів контрольної діяльності для забезпечення ефективного розвитку системи управління підприємством.

Правильний вибір об'єктів контролю є однією з найважливіших складових процесу розвитку та вдосконалення системи управ-

ління підприємства. При розробці об'єктів контролю насамперед необхідно дослідити сферу його застосування, яка пов'язана з формуванням цілей і завдань на всіх ієрархічних рівнях системи управління. Водночас контроль виокремлено у відносно відособлену, самостійну підсистему і функцію [1, 24].

Промислове підприємство можна вважати комплексним господарством, що здійснює багатовимірну діяльність з головною метою поставляти продукцію на ринок і надавати зазначені в статуті послуги. Організаційні, економічні, виробничо-технічні завдання діяльності такого підприємства відзначаються єдністю завдяки діяльності певної керівної структури, функціонуванню єдиної організаційно-технічної бази, а також наявності оперативно-господарської незалежності. Структурні ланки підприємства (цехи, ділянки, бригади) відрізняються формою ведення виробничого процесу залежно від виду і розміру підприємства. Рівень розвитку підприємства характеризується такими показниками, як організаційно-технічна діяльність з кооперації, спеціалізації, комбінування виробництва, впровадження інновацій, удосконалення технологій і організації виробництва, забезпечення ефективної роботи економічних служб.

Одним з найвідповідальніших елементів діяльності економічних служб підприємства є нагляд за бюджетуванням у підзвітних центрах відповідальності, за вчасним погашенням зобов'язань, за рухом активів. Зауважимо, що виробництво і збут, а також обслуговуючі ланки, є центрами уваги при здійсненні організації та управління підприємством [2, 11]. Оскільки кожен з цих об'єктів має свою особливу контрольну мету, базовими об'єктами контролю виступають саме названі ланки та їх структурні складові.

Ієрархічно побудовані цілі підприємства є засадами для формування виробничих структур і об'єктів внутрішнього контролю. Контроль призначений для докладного і ясного відображення відхилень щодо різних аспектів функціонування підзвітних об'єктів. Підприємство, як система, що складається з множини компонентів, взаємопов'язаних упорядкованими відносинами, що взаємодіють у

напрямі досягнення мети підприємства [3], як певна соціальна система, має здатність до самоорганізації і саморозвитку. У цілому соціально-економічним системам, до яких, зокрема, належать і підприємства, притаманна постійна корекція цілей, що віддзеркалює їх власний розвиток, і активна взаємодія із зовнішнім середовищем.

Цілі підприємства зазвичай не спрямовані на досягнення певного кінцевого, фінішного результату. Вони орієнтовані переважно на реалізацію спрямованих у певному напрямі динамічних процесів. Такими є кількісно визначені дискретні параметри контролю (рентабельність, прибуток, зворотність) з урахуванням їх динаміки у часі і просторі, рівень їх досягнення. Постанова цілей, їх поглиблена структуризація є підґрунтям якісної організації власне процесу управління. У свою чергу, ефективність системної взаємодії ланок підприємства безпосередньо залежить від адекватної і збалансованої ієрархії цілей, від повноти врахування системними елементами загальних цілей.

Як відомо, управління підприємством є безперервним процесом з відповідною логікою реалізації функцій у часі й просторі. *Оперативне* управління спирається на оперативну оцінку актуального стану об'єкта, *поточне* управління забезпечує дотримання планованих параметрів діяльності підприємства, *перспективне* (або стратегічне) — зорієнтовано на створення загальної концепції розвитку [4]. При цьому засадничими складовими усіх видів управління є функції обліку, контролю і планування. Керуюча і керована підсистеми формуються як комплементарні для вирішення особливих власних завдань на базі взаємно відмінних цільових установок, що мають проте бути сфокусовані на загальну мету підприємства. Управлінський вплив підлягає також ретельному нагляду з точки зору як законності, так і доцільності його актів.

Формування цілої системи ефективного управління підприємством має відбуватися також з урахуванням людського фактора. У цьому аспекті головним завданням з організації роботи управлінської системи є надання можливості працівникові досягати певної

особистої мети, спрямовуючи власні зусилля на досягнення мети підприємства [5, 109]. Об'єктивні цілі підприємства (дерево цілей) можуть не лише не збігатись, а й навіть конфліктувати з метою цілого соціуму працівників і окремих його представників. Тому, за Ю. І. Черняком, “функцією механізму узгодження є “прив’язка” цілей людей до цілей підприємства, з тим, щоб спонукати їх працювати з максимальною віддачею” [6, 169].

Виділенню ключових областей контролю сприяє виконання переліку певних вимог при формуванні об'єктів контролю, що передбачає, *по-перше*, максимально точне і деталізоване визначення сфер діяльності і формулювання цілей видів управління щодо кожної виробничої ланки і виконавця, встановлення чітких критеріїв контролю й оцінок їх роботи з боку власника підприємства; *по-друге*, чітке визначення і регламентація контрольних функцій топ-керівництва та їх здійснення в розрізі “ресурси, процеси і їх результати”, поширене на всі підлеглі ієрархічні рівні, зокрема, стосовно управлінців і фахівців середньої ланки які, у свою чергу, мають аналогічні відносини поширити на підлеглих; *по-третє*, запровадження контролю достатнього обсягу за проміжними та остаточними результатами на підлеглих рівнях управління, налаштування їх чуйного ставлення до відхилень у функціонуванні складових об'єкта управління [7, 334].

Таким чином, узагальнюючи результати дослідження, можна сформулювати такі висновки. По-перше, на концептуальному рівні найобґрунтованішим і методологічно коректним є підхід до вибору об'єктів контролю підприємства з урахуванням управлінських потреб, що дає змогу в практичній діяльності кожного конкретно взятого підприємства застосовувати ті чи інші організаційні форми

контролю. По-друге, при дослідженні об'єктів контролю підприємства необхідно мати на увазі те, що сфера застосування контролю завжди тісно пов'язана з формуванням цілей і завдань на всіх ієрархічних рівнях системи управління. Це дає підстави стверджувати, що в сучасних умовах контроль відокремлений у відносно відособлену, самостійну підсистему та є важливою функцією системи управління підприємством у цілому. По-третє, об'єкти внутрішнього контролю завжди формуються з урахуванням багатоаспектності та багаторівневості структури системи підприємства, а також видової характеристики процесу управління. При цьому вельми важливим чинником виступає правильна оцінка кадрового потенціалу, що дає змогу врахувати у процесі контролю взаємозв'язок між власне матеріальним та людським фактором розвитку і функціонування підприємства.



## Література

1. Валуев Б. И. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, Е. Л. Зернов. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 224 с.
2. Мильнер Б. З. Системный подход к организации управления / Б. З. Мильнер, Л. И. Ревенко, В. С. Рапорт. — М.: Экономика, 1983. — 224 с.
3. Матвієнко О. В. Основи інформаційного менеджменту: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2004. — 128 с.
4. Розова Н. К. Управление качеством. — СПб.: Питер, 2002. — 224 с.
5. Афанасьев В. Г. Научное управление обществом. Опыт системного исследования. — М.: Политиздат, 1968. — 384 с.
6. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой. — М.: Экономика, 1975. — 191 с.
7. Бир С. Кибернетика и управление производством. — М.: Наука, 1965. — 391 с.

*Надано комплексну характеристику теоретико-методологічних підходів до визначення поняття об'єкта контрольної діяльності підприємства. Доведено наявність безпосереднього зв'язку між цілями функціонування підприємства, специфікою реалізації його контрольної діяльності, а також тими об'єктами, на які спрямовується контроль. Доведена кореляція між об'єктами контролю та видовими характеристиками процесу управління.*

*Представлена комплексная характеристика теоретико-методологических подходов к определению понятия объекта контрольной деятельности.*

*сти предприятия. Доказано наличие непосредственной связи между целями функционирования предприятия, спецификой реализации его контрольной деятельности, а также теми объектами, на которые направлен контроль. Доказана корреляция между объектами контроля и видовыми характеристиками процесса управления.*

*The article presents a comprehensive description of the theoretical and methodological approaches to the definition of the object of the control activity of the enterprise. It is proved a direct link between the objectives of operation of the business, the specifics of the implementation of its monitoring activities, as well as those objects that are sent to the control. The correlation between the objects of control and specific characteristics of the administration process is proved.*

**Надійшла 20 січня 2012 р.**

**С. М. ТИЩИК**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **ШЛЯХИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 189–194

*Визначені основні елементи стратегії входження України у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності відповідно до необхідності більш повної інтеграції у світовий інноваційно-інвестиційний процес.*

Будь-який процес з позиції управління має тактичний і стратегічний аспекти. Якщо перший охоплює розв'язання поточних проблем, то останній передбачає постановку більш віддалених цілей і завдань стану, якого певна система має досягти у майбутній перспективі. Незважаючи на те, що за останнє півстоліття опубліковано величезну кількість наукових праць з проблематики стратегічного управління, в науці відсутнє не лише єдине загальноприйнятне розуміння стратегії, а й єдині методологічні підходи до сутності цього поняття. Щодо стратегічного управління інформаційним простором, то дослідження літератури, присвяченої стратегічному плануванню та управлінню, дають підстави окреслити два методологічні підходи до сутності поняття “стратегія”:

- 1) стратегія як результат (кінцевий орієнтир) [2];
- 2) стратегія як процес [4].

У першому випадку визначаються стратегічні цілі та методи їх досягнення, у другому — майбутня поведінка соціально-економічної системи. Видається найпродуктивнішим, з практичної точки зору, поєднання обох підходів, тобто розуміння стратегії як процесу досягнення певного стану в майбутньому.

Визначимо основні елементи стратегії входження України у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяль-

ності відповідно до необхідності більш повної інтеграції у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

Стратегічне управління національним інформаційним простором у контексті інтеграції України у світовий інвестиційно-інноваційний процес можна визначити як послідовність таких етапів:

1. Визначення стратегічних цілей управління інформаційним середовищем інноваційно-інвестиційної діяльності.
2. Розробка шляхів досягнення стратегічних цілей.
3. Створення системного потенціалу для досягнення стратегічних цілей, який складається з фінансових, організаційних, інформаційних та інших ресурсів, які мають забезпечити досягнення стратегічних цілей.

Необхідно наголосити, що головною стратегічною метою управління національним інформаційним простором є не інтеграція у відповідні сегменти глобального інформаційного середовища, а підвищення інтенсивності інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Для її досягнення важливим є не тільки інтеграція України у світовий інноваційно-інвестиційний процес, а й підвищення активності внутрішніх інвесторів. Досягти цієї мети можна за рахунок більшої інтегрованості України у світовий інноваційно-інвестиційний процес. Таким чином, стратегічною метою другого порядку й водночас засобом



**Рис. 1. Стратегічні цілі інтеграції українського середовища інвестиційної діяльності у відповідні сегменти світового інформаційного простору**

досягнення мети вищого порядку є забезпечення інтегрованості України у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

Розглянемо основні критерії, яким має відповідати інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні у цілому [3], з тим, щоб забезпечити ефективність інтеграції у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

1. Інформація має бути доступною. З розвитком ІКТ ця проблема переміщується у площину пошуку відповідних інформаційних ресурсів. Іншими словами, інформація про об'єкти інвестицій має розміщуватися на ресурсах, які легко відшукати в інформаційному просторі. Оскільки до 80 % відвідувачів Інтернет-ресурсів забезпечують пошукові Інтернет-машини, то доступність інформації означає насамперед можливість отримання її за допомогою пошукових машин з мінімаль-

ними витратами часу. Якщо не буде виконано перший критерій, то навіть у випадку високої інтегрованості національного сегмента у глобальне інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності обсяг інформації про Україну та національні об'єкти інвестицій, який надходитиме до інформаційного поля інвестора, буде незначний.

2. Вартість інформації має бути мінімальною. В ідеалі має забезпечуватися отримання необробленої інформації на безоплатній основі. Навіть якщо інвестор знайде необхідну інформацію, але вона виявиться платною, ймовірність її потрапляння до інвестора, на нашу думку, значно зменшується. Останнє зумовлено тим, що інвестор прагнучиме мінімізувати не лише витрати на пошук та обробку інформації, а й час (плата за інформацію потребує певного часу). Винятком може бути інформація, включена до "пакетів" інформа-

ційних агентств: аналітичних оглядів, масивів даних по країнах, ринках тощо.

3. Інформація має бути актуальною, повною, мати аналітичний та науковий аспект і бути спрямованою у майбутнє. Для інвестора за всієї важливості інформації про минуле об'єкта інвестицій найважливішою є повна інформація про його поточний стан та аналітичні прогнози на майбутні періоди.

Виходячи з наведених критеріїв побудови інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності, можна стверджувати, що останнє найбільш логічно побудувати у вигляді трирівневої схеми. За основу цієї схеми доцільно взяти дворівневу модель, як це зроблено у більшості країн світу, але яка має бути доповнена третім рівнем, що утворений ринковими комунікаторами [3]. Така трирівнева схема інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності відображена на рис. 2.

Основне завдання в рамках стратегічного управління по даному сегменту — забезпечити виконання усіх трьох наведених вище критеріїв побудови інформаційного середовища інвестиційної діяльності та забезпечити зв'язки цього сегмента з відповідним сегментом світового інформаційного середовища.

Розглянемо заходи, які потрібно вжити в рамках стратегічного управління, щоб ін-

формаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності відповідало критеріям ефективності з позиції забезпечення інтегрованості у світовий інноваційно-інвестиційний процес. Доступність інформаційних ресурсів є одним з найпроблемніших аспектів розбудови вітчизняного інформаційного середовища інвестиційної діяльності. Зазначимо, що створення інформаційних каналів між національним інформаційним простором і глобальним інформаційним середовищем, враховуючи все більшу важливість Інтернет-середовища в усіх сегментах глобального інформаційного простору, на нашу думку, можливе двома шляхами:

- оптимізація ресурсів з тим, щоб їх можна було знайти за простими запитами по тематиці, яка стосується інноваційно-інвестиційного процесу, в основних пошукових машинах;
- більш інтенсивна співпраця з міжнародними інформаційними агентствами, які становлять ядро світового інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності.

Оптимізація відповідних вітчизняних інформаційних ресурсів для полегшення їх знаходження через пошукові Інтернет-машини є досить важливим напрямом роботи із забезпечення зв'язку між національним і глобальним інформаційним середовищем інформаційної



Рис. 2. Трирівнева модель побудови вітчизняного інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності

діяльності. Індикатором такої інтегрованості може бути індекс PageRank однієї з найбільш широко використовуваних у всьому світі пошукової машини Google. Якщо розглянути значення цього індексу для сайтів НБУ, Державної служби статистики, уряду, то можна зробити висновок про низьку оптимізацію цих ресурсів для пошукових машин, а отже, їх низьку інтегрованість у світовий інформаційний простір. У контексті забезпечення доступності інформації та зв'язків зі світовим інформаційним середовищем інноваційно-інвестиційної діяльності слід забезпечити високі індекси основних вітчизняних інформаційних ресурсів, що відображають інформацію, яку потенційно може шукати інвестор у головних пошукових Інтернет-машинах: Google, Yahoo, MSN, AltaVista та ін. Цей процес не потребує значного фінансування. Вважаємо, що до адміністраторів відповідних сайтів необхідно довести завдання оптимізувати відповідні інформаційні ресурси для основних глобальних пошукових систем. Треба також забезпечити повні англійські версії сайтів, оскільки наявні містять далеко не всю інформацію, яка відображена в українській версії ресурсів.

Другим критерієм ефективності інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності є безоплатність отримання інформації як мінімум на першому рівні. Зазначимо, що на існуючих вітчизняних ресурсах, які віднесені до першого рівня інформаційного середовища, інформація переважно перебуває у вільному доступі, однак сайт Державної служби статистики пропонує і платне отримання інформації [1]. Вважаємо, що така практика має бути припинена. Інформація із зазначеного інформаційного ресурсу накопичена за кошти платників податків і є необробленою (якщо не враховувати підсумовування показників по регіонах, видах економічної діяльності тощо). На нашу думку, уряду доцільно прийняти постанову, де зазначити, що вся інформація має надаватися Державною службою статистики безоплатно. Крім того, на нашу думку, необхідно включити до інформації, яка відображається на сайті цього органу, повну інформацію по

регіонах і галузях промисловості, сільського господарства, інших видах економічної діяльності. Відсутність такої інформації значно звужує інформаційну базу прийняття інвестиційних рішень.

Щодо третього критерію ефективності побудови інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності: актуальності, повноти, аналітичності (науковості) інформації та її спрямованості у майбутнє, то слід зазначити, що інформаційне наповнення наявних ресурсів, які становлять зародок інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, майже повністю не відповідає цьому критерію.

Системною вадою є спрямованість більшості інформаційних ресурсів у минуле та відсутність прогнозних і аналітичних матеріалів. Тому вважаємо, що на всіх Інтернет-ресурсах слід створити депозитарій наукових праць і праць дискусійного характеру, які пов'язані з оцінкою та науковими дослідженнями процесів, що відбуваються в макросередовищі України. У цих депозитаріях мають розміщувати наукові праці науковців і фахівців відповідних відомств, які присвячені тим чи іншим тенденціям розвитку макросередовища, соціальних процесів, окремих об'єктів інвестицій. Такі праці мають перебувати у вільному доступі.

Крім того, спеціальними розпорядженнями по відомствах (НБУ, міністерствах та ін.), на нашу думку, необхідно зобов'язати спеціалістів здійснювати прогнози (на місяць, квартал, рік), які можуть мати експертний характер і повинні бути актуальними, та чітко встановити терміни їх оприлюднення. Таким чином, буде забезпечено часткову безоплатність інформації другого рівня інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності.

Щодо створення потенціалу досягнення стратегічних цілей інтеграції інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності України у світовий простір, то цей потенціал слід розділити на інфраструктуру інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності та організаційні ресурси, які можуть забезпечити досягнення стратегічних цілей.

Здійснення заходів із розбудови інфраструктури інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні передбачають виконання низки робіт: створення та наповнення інформаційних ресурсів, укладення договорів з іншими суб'єктами інформаційного ринку тощо.

Моніторинг та аналіз інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності мають включати:

- індекси основних інформаційних ресурсів відповідного сегмента інформаційного середовища України в основних пошукових машинах;

- слідування за станом розвитку інфраструктури інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності.

Моніторинг та аналіз розвитку інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності має бути базою для планування та контролю. Контроль за виконанням розроблених аспектів повинен включати:

- контроль безоплатності отримання необробленої інформації щодо інноваційно-інвестиційного процесу в Україні й окремих об'єктів інвестицій (інформації першого рівня);

- контроль актуальності й оновлення інформації та наявності прогнозної і аналітичної інформації;

- контроль повноти інформації за визначеним мінімальним переліком інформації, яка обов'язково має бути відображена на конкретному інформаційному ресурсі;

- контроль наявності на інформаційних ресурсах НБУ, КМУ, Держкомстату, депозитаріїв наукових праць з відповідної проблематики та частоту їх оновлення (збільшення);

- забезпечення наявності англійських версій сайтів відповідних відомств і їх відповідності українським версіям.

У рамках налагодження співпраці з міжнародними інформаційними агентствами доцільно розробити відповідну політику співпраці з цими суб'єктами глобального інформаційного простору. Така політика має ґрунтуватися на принципах:

- якомога більшого сприяння роботі світових інформаційних агентств в Україні;

- забезпечення надання інформації цим агентствам з боку урядових структур та інших суб'єктів інноваційно-інвестиційного процесу в Україні;

- дотримання інформаційного суверенітету та безпеки України.

Перший принцип, на нашу думку, має включати створення режиму найбільшого сприяння діяльності світових інформаційних агентств, насамперед це усунення бар'єрів при створенні та функціонуванні представництв цих агентств. Для реалізації другого принципу вважаємо необхідним запрошення представників світових інформаційних агентств на всі інформаційні заходи урядових структур (брифінги, прес-конференції тощо). Доцільним, на нашу думку, є і залучення фахівців цих агентств до проектів моніторингу інформаційного середовища в Україні, складання прогнозів розвитку окремих секторів та економіки в цілому. Третій принцип передбачає надання лише такої інформації, яка не становить загрозу державним інтересам України.

Щодо етапів реалізації стратегії, то, на нашу думку, оптимальними вбачаються три етапи:

- 1) реорганізація існуючих інформаційних ресурсів у сегментах, де відображається інформація стосовно підприємств — об'єктів інвестицій та макросередовища, згідно з принципами ефективного побудови інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності. При цьому потрібно усунути інформаційні бар'єри, які перешкоджають інтеграції України у світовий інноваційно-інвестиційний процес;

- 2) розбудова інформаційної інфраструктури інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності в сегментах, де відображається інформація стосовно підприємств — об'єктів інвестицій та макросередовища і фактичне створення інформаційних ресурсів сегмента, де відображається інформація про стан інноваційно-наукової сфери України;

- 3) налагодження зв'язків між ресурсами різних рівнів усіх сегментів інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності та з глобальним інформаційним середовищем.

Отже, послідовна реалізація наведених етапів, на нашу думку, дасть можливість максимально ефективно з позиції прискорення інноваційно-інвестиційних процесів інтегрувати національні сегменти у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності та забезпечити прискорення в Україні інвестиційних і, що важливо, інноваційних процесів.



### **Література**

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Минцберг Г. Школи стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; Пер. с англ. — Х.: ХДЕУ, 2002. — 640 с.

3. Михайловська О. В. Моделі розкриття інформації на ринку цінних паперів / О. В. Михайловська, О. Кузьмін, І. Кельман // Закон – 2007, менеджмент і маркетинг в машинобудуванні: Зб. наук. праць за матеріалами міжнар. наук.-практ. конф., 26–29 верес. 2007 р. — Poland: “Nauka I studia”. — 2007. — С. 155–166.

4. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Стрикленд; Пер. с англ. — М.: Изд. дом “Вильямс”, 2002. — 928 с.

**Надійшла 5 грудня 2012 р.**

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ”**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 195–199

*ТНК (транснаціональні корпорації) стали головними суб'єктами економічної діяльності у світовому економічному просторі. З огляду на це, багато вчених стверджують про настання ери транснаціональної економіки чи нової цивілізації транснаціонального бізнесу.*

Транснаціоналізація — це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій транснаціональних корпорацій (ТНК) [1].

Перші прообрази ТНК з'явилися ще в XVI–XVII ст., коли розпочалося колоніальне освоєння Нового Світу. Основні ідеї і практика ТНК були виявлені в джерелах, що характеризують діяльність Ганзейського союзу, утвореного у 1367 р. з міст, розташованих на узбережжі Балтійського та Північного морів, та Ост-Індських компаній, наймогутнішими серед яких були французька Ост-Індська компанія (створена у 1664 р.) та англійська Ост-Індська компанія (створена у 1600 р.) [2].

У XVIII ст. у нових галузях економіки почали з'являтися централізовані мануфактури, найрозвиненішими з яких були мануфактури з виробництва цукру, сукна, шовку у Великобританії та Нідерландах.

Промисловий переворот XVIII–XIX ст. ввів Великобританію до числа найрозвиненіших країн, а також перетворив її у так звану “фабрику світу”, сприяючи формуванню в ній нової галузевої структури економіки та утворенню монополій. Пізніше схожі процеси поширилися на інші країни [3].

Проте особливо інтенсивно концентрація капіталу у сфері виробництва, торгівлі та банківсько-кредитної діяльності, яка стимулювала утворення ТНК, розвивалася з кінця XIX ст. [4]. На початку 1890-х років великі

американські промислові фірми, наприклад “Singer Sewing Machines”, “American Bell”, “General Electric”, “Standard Oil”, мали великі інвестиції за кордоном. Водночас з'явилися цукрові трести, які стали специфічною формою американських монополій у вигляді юридично самостійних компаній або груп акціонерних товариств, що провадили єдину технічну та економічну політику та концентрували фінанси на найбільш важливих і перспективних напрямках розвитку економіки. Згодом форма монополій істотно змінилася. Замість трестів почали утворюватися концерни, керівництво якими здійснювалося за допомогою холдингів.

Надзвичайно високий рівень концентрації капіталу наприкінці XIX – на початку XX ст. сприяв його переходу за національні межі. Транснаціоналізація капіталу стала логічною ланкою у ланцюзі еволюційного розвитку відносин капіталу. На цей період припадає становлення відомих у світі ТНК, зокрема американських “General Motors”, “IBM”, “Eastman Kodak”; німецьких “Bayer”, “Mannensmann”, “Bosh”, “Henkel”; швейцарської “Nestle” тощо.

Пік розвитку ТНК припав на 60-ті роки XX ст. У цей період як транснаціональні функціонували такі компанії: японські “Toyota”, “Matsushita”, “Toshiba”, “Mitsubishi”, “Kobe Steel”, “Sharp”; британські “Ranks Hovis McDougall”, “BOK”; німецька “Volkswagen”; французькі “Renault”, “L'Oréal” тощо. Напри-

кінці ХХ ст. прибутковість міжнародних корпорацій досягла надзвичайно високого рівня [5, 55].

Особливості сучасного етапу розвитку ТНК виявляються не тільки в загостренні конкуренції між ними, але, як свідчить практика, й у виникненні взаємних відносин співпраці, які отримали назву стратегічних альянсів. Наприклад, дві ТНК “British Petroleum” та “Mobile” уклали договір, у результаті якого утворився альянс, що контролює 10 % продажів бензину в Європі й успішно конкурує з корпораціями “Shell” та “Eksson”.

На сьогодні значення ТНК досягло настільки високого рівня у світовій економіці, що чимало науковців вважають їх відповідальними за негативні наслідки глобалізації та загострення глобальних проблем.

Зважаючи на те, що ТНК є основною формою концентрації і централізації капіталу в процесі глобалізації світової економіки, більшість визначень терміну “транснаціональна корпорація” формулювалися представниками економічної науки і мали економічний зміст [6, 117–119]. Слід зазначити, що економічне визначення поняття “транснаціональна корпорація” не можна належним чином застосовувати як правову категорію, оскільки, по-перше, воно містить терміни, що не використовуються у правовій науці, і, по-друге, сутність однакових термінів в економічній та правовій науках є відмінною. Однак ми вважаємо, що не варто відмовлятися від виробленого економістами визначення поняття “транснаціональна корпорація”, адже саме вони найповніше і найчіткіше дослідили діяльність ТНК і виокремили їх основні ознаки. Одночасне дослідження ТНК з економічної та юридичної точок зору допоможе нам зрозуміти сутність поняття “транснаціональна корпорація” як правової категорії.

Македонська дослідниця доктор, професор Савіца Дмитрієска виділяла три групи міжнародних корпорацій: транснаціональні корпорації, багатонаціональні корпорації і міжнародні корпоративні союзи. До ТНК вона віднесла величезні компанії з мононаціональним акціонерним капіталом і контро-

лем над діяльністю всієї корпорації, а до багатонаціональних — об'єднання національних компаній двох чи більше країн на виробничій і науково-технічній основі, які належать власникам цих країн. Міжнародні корпоративні союзи — це спеціальні об'єднання промислових, банківських та інших концернів, які створюються для вирішення великих економічних завдань і які функціонують в організаційній формі консорціумів [7].

Представник науки міжнародного публічного права Хосе Луїс Веласко Кальдерон, так само як і Савіца Дмитрієска, вважав терміни “багатонаціональна компанія” та “транснаціональна компанія” ідентичними. В австрійській літературі з міжнародного публічного права як синоніми використовують “транснаціональні підприємства” (“transnationalen unternehmen”), “мульти” (“multis”) та “транснаціональні корпорації” (“transnational corporations”).

Виокремилося в термінологічному аспекті й позначення груп компаній країн — членів Європейського Союзу (ЄС) [8, 74–76]. Так, у рамках ЄС почали створюватися нові організаційно-правові форми юридичних осіб, серед яких: Європейське об'єднання з економічних інтересів, Європейське товариство, Європейське кооперативне товариство, Європейська асоціація, Європейське товариство взаємодопомоги, діяльність яких регулюється нормами, що підлягають прямому застосуванню в усіх країнах — членах ЄС, а також внутрішнім правом цих держав [9].

У 70-х роках ХХ ст. термін “багатонаціональні підприємства” використовувався виключно щодо підприємств, створених на регіональному рівні у країнах третього світу, які контролювалися державами чи були у їхній власності. Тому ООН замість терміна “багатонаціональні корпорації” почала використовувати інший термін — “транснаціональні корпорації” [10, 15–16].

На думку американського економіста Р. Вернона, ТНК — це материнська компанія, яка контролює значну групу інших компаній різної національності. Усі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів. Закордонні продажі групи мають

досягати не менше 100 млн дол. щороку. Групи повинні мати свої філіали більше, ніж в одній-двох країнах [11, 20]. Як бачимо, таким об'ємним визначенням науковець об'єднав обидва зазначені вище критерії.

Варто визнати, що в науці міжнародного публічного права питання визначення поняття “транснаціональна корпорація” майже не досліджується. Науковці зазначають або про відсутність такого визначення у доктрині міжнародного публічного права, або безпосередньо вказують на ті дефініції, що містяться у міжнародних документах універсального та регіонального значення. Основна увага науковців приділяється дискусії навколо питання міжнародної правосуб'єктності ТНК в умовах глобалізації.

На думку македонського професора Б. Андрескі: “ТНК — це учасники комерційної діяльності, річний обсяг яких перевищує 100 млн дол., з наявністю філій в більше ніж шести країнах світу (структурно це може бути одне підприємство з підпорядкованими йому дочірніми підприємствами, філіями тощо чи група підприємств з різною “національністю”), рівнем продажу товарів за межами держави походження компанії, який є перманентний і встановлюється експертами ООН, ці учасники є економічно та/чи фінансово єдиними, поєднаними особливими зв'язками (акції, договір підпорядкування, управлінський контроль) або характеризуються певними способами залежності учасників (наприклад, особливою системою прийняття рішень), а також для яких характерною є децентралізація управління” [1].

Грунтуючись на викладеному вище, можна підсумувати, що фахівці різних галузей міжнародного права у своїх визначеннях поняття “транснаціональна корпорація” здебільшого застосовують якісні критерії та серед ознак ТНК вказують на вихід діяльності ТНК за межі однієї країни, притаманність їй діяльності комерційного характеру і, що важливо, наявність у них вертикальної системи утворень (за ознакою підпорядкування), які належать до різних держав, є взаємозалежними, проте не мають ознаки юридично оформленої єдності.

У 1974–1975 рр. під час підготовки проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій два органи ООН — Комісія Організації Об'єднаних Націй з транснаціональних корпорацій (The United Nations Commission on Transnational Corporations) та Інформаційно-дослідницький центр Організації Об'єднаних Націй з транснаціональних корпорацій (The United Nations Centre on Transnational Corporations) — зробили першу спробу дати легальне визначення поняттю “транснаціональна корпорація”, хоча в той час ООН ще використовувала термін “багатонаціональна” [12].

31 травня 1990 р. на поновленій спеціальній сесії Голова Комісії ООН з ТНК направив листа Голові Економічної і соціальної ради ООН (ЕКОСОП) (United Nations Economic and Social Council), у якому містився “Додаток IV: Пропонований текст проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій” (“Annex IV: Proposed Text of the Draft Code of Conduct on Transnational Corporations”). Проте робота над Кодексом поведінки транснаціональних корпорацій досі не завершена, його проект на сьогодні існує лише у вигляді документа ЕКОСОП.

Відповідно до п. 1 (а) проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій: “Транснаціональні корпорації — це підприємства, незалежно від країни їх походження та форми власності, включаючи приватні, державні або змішані підприємства, з підрозділами у двох чи більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих підрозділів, які функціонують відповідно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє провадити узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів з прийняття рішень, і в рамках яких підрозділи пов'язані між собою відносинами власності або такими відносинами, в яких одне або кілька з підрозділів може чи можуть суттєво впливати на діяльність інших, користуватися спільними знаннями та ресурсами і розподіляти відповідальність з іншими підрозділами” [13].

Варто зазначити, що впродовж останніх років прийняття нормативно-правових ак-

тів у сфері регулювання різних аспектів діяльності ТНК характеризується двома тенденціями. Перша тенденція виявляється у намаганні міжнародних організацій активно використовувати термін “транснаціональна корпорація” і наводити його визначення. Друга тенденція характеризується тим, що ці самі міжнародні організації не наполягають на чіткому визначенні терміна “транснаціональна корпорація” при його активному використанні [8, 43–70]. Саме цим і пояснюється акцентування уваги на визначеннях поняття “транснаціональна корпорація” і їх основних ознаках у працях представників економічної науки та різних галузей правової науки.

Традиційною структурою ТНК є так звана “пірамідална система”, яка найчастіше використовується у державах англо-американської “сім’ї” права. Вона включає головну (материнську) компанію та інші підрозділи ТНК, що розташовані і функціонують у різних країнах світу, які, у свою чергу, можуть бути основними компаніями відносно компаній наступного рівня — “внучатих” компаній. Материнській компанії підпорядковуються регіональні відділи ТНК, кожен з яких відповідає за свій географічний регіон. Зважаючи на збільшення обсягу зарубіжного виробництва в країнах зі сприятливим податковим режимом, більшість ТНК створюють зональні центри (базові компанії), які функціонують під керівництвом і контролем відповідних регіональних відділів. Зональний центр юридично оформлюється у вигляді самостійної юридичної особи або у вигляді відокремленого підрозділу регіонального відділу.

Дочірні компанії зі 100-відсотковою участю (subsidiaries), спільні підприємства (joint ventures), що наділені статусом окремих юридичних осіб, філіали (branches) і представництва (missions), які не мають такого статусу, є найнижчою і найчисельнішою ланкою у структурі ТНК. Вони розташовані здебільшого у країнах, що розвиваються, а порядок їх заснування і діяльності встановлюється внутрішнім правом приймаючих країн.

Прикладом “пірамідалної системи” ТНК є корпорація “IBM” — основна холдингова компанія відносно регіональних холдингових

компаній, які беруть переважну участь у компаніях, утворених в окремих країнах.

Водночас у Західній Європі набула поширення специфічна структура ТНК — “холдингові компанії-близнюки” (twin holding). Її специфіка полягає в тому, що ТНК очолюють кілька холдингових компаній, зазвичай дві, які є материнськими компаніями дочірніх компаній, заснованих в інших державах. Єдиний контроль забезпечується за допомогою спільної участі основних холдингових компаній у капіталі дочірніх компаній та формування єдиного складу органів управління компанії. Це, наприклад, англо-датська нафтова ТНК “Royal Dutch Shell”, учасниками якої є датська материнська холдингова компанія “Royal Dutch Petroleum Co.” і британська материнська холдингова компанія “Shell Transport and Trading Co.”.

Крім того, з метою формування юридичної інфраструктури для єдиного внутрішнього ринку ЄС почали створюватися нові організаційно-правові форми юридичних осіб згідно з правом ЄС — Європейське об’єднання з економічних інтересів (ЄОЕІ) (European Economic Interest Grouping), Європейське товариство чи Європейське акціонерне товариство (ЕТ) (Societas Europaea), Європейське кооперативне товариство, Європейська асоціація та Європейське товариство взаємодопомоги [9].

Отже, проаналізувавши організаційно-правову структуру ТНК, можна дійти висновку, що ТНК — це ієрархічне утворення, єдність якого полягає в обов’язковості рішень центру управління цього утворення для всіх його структурних підрозділів. Саме головна компанія як центр єдиного управління всією корпорацією створює єдину внутрішню економічну структуру ТНК, яка об’єднує формально самостійні юридичні частини ТНК в єдину економічну одиницю на принципі підкорення всіх підрозділів центру прийняття рішень. Так, однією з наведених вище ознак ТНК є їхня юридична множинність, оскільки ТНК провадять свою діяльність за допомогою дочірніх та залежних підприємств, що є самостійними юридичними особами приймаючих країн.



## Література

1. Бојо Андрески. Од меѓународната научна конференција на еурм “Маркетиншката стратегија мора да се адаптира на променливиот свет” // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://veser.com.mk/default.asp?itemid=6DC903FA909F674C86B4B2C8E7167662>
2. Marx K. The East India Company — Its History and Results / K. Marx // MECW. — 1853. — Vol. 12. — P. 148. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.marxists.org/archive/marx/works/1853/07/11.htm>
3. Костицький В. В. Економічні передумови утворення та діяльності промислово-фінансових груп // Малий і середній бізнес. — 2001. — № 3–4. — С. 36–42.
4. Костицький В. В. Економіко-правові проблеми концентрації капіталу: від промислово-фінансових груп до транснаціональних компаній // Право України. — 2003. — № 3. — С. 70–75.
5. Транснаціональні корпорації: Навч. посіб. з нормат. навч. дисципліни “Транснаціональні корпорації” / В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.
6. Богуславский М. М. Международное частное право. — М.: Юристъ, 2005. — 606 с.
7. Савица Димитриеска. Од меѓународната научна конференција на еурм “Маркетиншката стратегија мора да се адаптира на променливиот свет” // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://veser.com.mk/default.asp?itemid=6DC903FA909F674C86B4B2C8E7167662>
8. Фединяк Г. С. Правосуб’єктність транснаціональних корпорацій у час глобалізаційних процесів (аспекти міжнародного права та міжнародного приватного права). — К.: Атіка, 2007. — 200 с.
9. Кметик Х. В. Особливості правового регулювання створення та діяльності нових організаційно-правових форм юридичних осіб згідно з правом ЄС // Вісн. Акад. адвокатури України. — 2009. — № 1 (14). — С. 203–209.
10. Seidl-Hohenveldern I. International Economic Law / I. Seidl-Hohenveldern. — The Hague; London; Boston: Kluwer Law International, 1989. — 301 p.
11. Vernon R. Les entreprises multinationales: la souveraineté nationale en péril / R. Vernon. — Paris: Calmann Lévy, 1973. — 347 p.
12. Кузьменко А. Транснаціональні корпорації як суб’єкти розвідувальної діяльності // Юрид. журн. — 2007. — № 2. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2556>
13. A History of Attempts to Regulate the Activities of Transnational Corporations: What Lessons Can Be Learned? // Friends of the Earth-England, Wales and Northern Ireland. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.corporate-accountability.org/eng/documents/1999\\_and\\_earlier/a\\_history\\_of\\_attempts\\_to\\_regulate\\_activities\\_of\\_tncs.doc](http://www.corporate-accountability.org/eng/documents/1999_and_earlier/a_history_of_attempts_to_regulate_activities_of_tncs.doc)

*Розглянуто питання щодо з’ясування сутності поняття “транснаціональні корпорації” через аналіз запропонованих українськими, македонськими та іншими зарубіжними науковцями історичних дефініцій цього поняття та уточнюється зміст поняття ТНК.*

*Рассмотрены вопросы, связанные с определением сущности понятия “транснациональные корпорации” посредством анализа предложенных украинскими, македонскими и другими зарубежными учеными исторических дефиниций этого понятия и уточняется содержание понятия ТНК.*

*The article deals with issues related to the definition of the fundamental nature of the perception of “transnational corporation” by analyzing the proposed Macedonian, Ukrainian and foreign scientist’s historical definitions and refining the concept of transnational corporations.*

**Надійшла 21 червня 2012 р.**

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- **Алейніков А. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 83
- **Алоян А. Е.** — здобувач філос. ф-ту, Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка — 46
- **Баєв В. В.** — доцент МАУП, м. Київ — 155
- **Бідзюра І. П.** — д-р політ. наук, проф. МАУП, м. Київ — 10
- **Бистрова Ю. О.** — канд. психол. наук, доц., Луганський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка — 209
- **Гецадзе М.** — докторант МАУП, м. Київ — 52
- **Головатий М. Ф.** — д-р політ. наук, проф. МАУП, м. Київ — 5
- **Гольцов А. Г.** — канд. геогр. наук, проф. МАУП, м. Київ — 20
- **Дахно І. І.** — д-р екон. наук, проф. МАУП, м. Київ — 14
- **Дікарев О. І.** — канд. політ. наук, проф. МАУП, м. Київ — 27
- **Дяченко В. С.** — докторант МАУП, м. Київ — 88
- **Кальянов А. В.** — д-р мед. наук, проф., Донецький ін-т МАУП — 200
- **Калюжна Н. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 94
- **Колісніченко Р. М.** — канд. політ. наук, доц. МАУП, м. Київ — 34
- **Комаров В. А.** — канд. юрид. наук, доц., Луганський ін-т МАУП — 70
- **Кот А. Є.** — докторант МАУП, м. Київ — 215
- **Магеррамзаде Алібала Саттар огли** — докторант МАУП, м. Київ — 148
- **Мехметі Ісмаїл** — докторант МАУП, м. Київ — 160
- **Мороз М. І.** — аспірант МАУП, м. Київ — 58
- **Мустафа Рагмі** — докторант МАУП, м. Київ — 174
- **Олішевський А. С.** — докторант МАУП, м. Київ — 116
- **Подолька С. А.** — здобувач МАУП, м. Київ — 124, 142
- **Попадюк Т. С.** — молодий вчений, Дніпропетровський ун-т ім. А. Нобеля — 168
- **Потоцький М. Ю.** — канд. юрид. наук, доц. МАУП, м. Київ — 76
- **Рижиков В. С.** — канд. пед. наук, проф., Кіровоградський ін-т МАУП — 66
- **Романова Ю. В.** — викладач Нац. пед. ун-ту ім. М. П. Драгоманова, м. Київ — 221
- **Савченко І. О.** — докторант МАУП, м. Київ — 62
- **Соколов О. А.** — здобувач, МАУП, м. Київ — 130
- **Суховей-Хамм Ю. О.** — докторант МАУП, м. Київ — 180
- **Сюр М. Г.** — докторант МАУП, м. Київ — 100
- **Тарканій О. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 185
- **Тихоненко Н. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 106
- **Тищик С. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 189
- **Фань Чжожань** — докторант МАУП, м. Київ — 110
- **Хамм О.** — докторант МАУП, м. Київ — 228
- **Чеку Орхан** — докторант МАУП, м. Київ — 195
- **Чернуха Н. М.** — д-р пед. наук, проф. МАУП, м. Київ — 66
- **Шконда В. В.** — канд. техн. наук, доц., Донецький ін-т МАУП — 200
- **Щокін Р. Г.** — здобувач, МАУП, м. Київ — 137
- **Юсеф Н. Н.** — канд. техн. наук, проф. МАУП, м. Київ — 41

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(35)*

Scientific edition

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

*Issue 4(35)*

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Федосенко*

Коректор *Д. І. Сергієнко*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 30.12.12. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротаційний трафаретний.

Ум. друк. арк. 24,64. Обл.-вид. арк. 16,40. 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

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

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»