

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ЖЕШУВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Економіка в умовах глобалізації: проблеми,
тенденції, перспективи**

Збірник матеріалів

I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

25 лютого – 1 березня 2013 р.

Дніпропетровськ - Жешув

**Экономика в условиях глобализации: проблемы,
тенденции, перспективы**

Сборник материалов

I международной научно-практической интернет-конференции

25 февраля – 1 марта 2013 г.

Днепропетровск - Жешув

**Economy in the conditions of globalization: problems,
tendencies, prospects**

Materials Digest of the

1st International Scientific and practical Internet-Conference

25th of February – 1st of March

Dnipropetrovsk – Rzeszow

Дніпропетровськ

НГУ

2013

УДК 330
ББК 65
Е45

Економіка в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи: зб.
Е45 матеріалів I міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 25 лют. – 1 бер. 2013 р.,
Дніпропетровськ – Жешув / відп. ред. В. Шаповал, Б. Шлюсарчик. – Д.:
Національний гірничий університет, 2013. – 335 с.

ISBN 978 – 966 – 350 – 409 – 4

Викладено результати наукових досліджень з проблем, тенденцій та перспектив економіки в умовах глобалізації. Зокрема розглянуто питання розвитку людського потенціалу; державне регулювання економічних процесів; інновації в економіці та управлінні, управління інноваціями та інноваційною діяльністю; логістика; маркетинг: сучасний стан, перспективи розвитку; математичні та інструментальні методи економіки; міжнародна торгівля та геополітичні інтереси; менеджмент: сучасний стан, перспективи розвитку; світова економіка та міжнародні відносини; розвиток соціально-економічних відносин в умовах глобалізації; раціональне природокористування та економічна безпека; роль інформаційних технологій в процесі глобалізації світової економіки; сучасні інформаційні технології в економічній діяльності; сучасні проблеми економічної теорії та практики; управління національною економікою; управління соціально-економічним розвитком регіону; управління підприємствами, галузями, комплексами; управлінський та бухгалтерський облік, аналіз і аудит; сталий розвиток підприємств, галузей, комплексів; фінансове управління розвитком економічних систем; економіка та управління якістю; економіка праці та управління персоналом.

Доповіді друкуються в авторській редакції.

ISBN 978 – 966 – 350 – 409 – 4

© ДВНЗ «Національний гірничий
університет», 2013

ЗМІСТ

Андрійчук І.В., Витвицька У.Я., Лозинська Ю.В.

Інвестиційна привабливість використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів на державних лісозаготівельних підприємствах Івано-Франківської області..... 8

Баловсяк Н.В.

Еволюція концепцій інформаційного сервісу в мережевій економіці..... 13

Бараннік В.О.

Індекс людського потенціалу в системі сталого розвитку та економічної безпеки..... 16

Бархатов В.И., Плетнёв Д.А.

Корпоративная власть в России: подходы, проблемы и решения..... 25

Бережна М.В., Бердніков О.В.

Стратегічні завдання екологічної відповідальності підприємств Дніпропетровського регіону..... 31

Борисенко С.С.

Возникновение и развитие понятий «социальная политика» и «социальное государство».. 35

Бугара А.М.

Підвищення ефективності виробництва на виноробних підприємствах..... 42

Бушуева Т.Н.

Теоретико-методологические основы управления человеческими ресурсами в трудах социальных психологов..... 46

Валь О.М.

Экономическая эффективность производства продукции оленеводства..... 50

Волкова Н., Зюзін В.

Політика доходів та оплата праці в Україні..... 53

Волошенко В.В.

Забезпечення розвитку суспільства шляхом інтеграції суб'єктів господарювання в сфері природокористування..... 59

Гаврилюк Ю.В.

Шляхи підвищення інвестиційної привабливості українських підприємств..... 63

Гетьман Д.О.

Формування конкурентних переваг сільгосп підприємств на ринку та методи їх аналітичної оцінки..... 67

Гетьман О.О.

Обґрунтування застосування проектного підходу у визначенні демографічного розвитку країни..... 73

Головко В.В. Підвищення конкурентоспроможності українських товарів та підприємств в умовах членства України в СОТ.....	80
Данилюк-Черних І.М. Аналіз використання концепції розвитку людських ресурсів у практиці управління персоналом вітчизняних підприємств.....	85
Деревянко Е.Г. Формирование репутации топ-менеджмента компании.....	90
Кабаченко Д.В. Удосконалення існуючих методичних підходів стратегічного управління підприємством	93
Качула С.В., Олейник В.Я. Финансирование развития человеческого потенциала в разные периоды жизненного цикла человека.....	99
Клойзнер В.Д. Способ детализации факторов в индексном анализе.....	104
Комлева Е.В. Православие и феномен ядерной энергии.....	109
Кононова М.О. Особливості функціонування кластерної моделі в Україні.....	118
Корнієнко А.А. Особливості правового регулювання іноземних інвестицій в Україні та за кордоном в умовах глобалізації світового господарства.....	122
Кравець В.В. Інвестиції в людський капітал, як чинник економічної безпеки країни.....	126
Лысяк Л.В., Сальникова Т.В. Финансовое обеспечение жилищного строительства в Украине.....	131
Лобза А.В., Карпук Д. Організаційна культура як елемент успіху компанії.....	136
Медведовська Т.П. Розвиток інноваційних технологій інформатизації вищої економічної освіти в контексті сучасних глобальних інтеграційних процесів.....	141
Мельников А.М., Коваленко О.А. Концепція та принципи формування механізму управління якістю продукції гірничо-металургійних підприємств.....	143
Міронова Л.О. Методи управління місцевими фінансами.....	147

Мушкудіані Л.К. Проблеми розвитку промислових підприємств Дніпропетровського регіону в контексті екологічної відповідальності.....	150
Мяжких І.М. Маркетингові дослідження як основний елемент інформаційного забезпечення маркетингової діяльності інтегрованих бізнес-структур (ІБС).....	153
Остана О.М. Теорії формування міжнародної трудової міграції.....	156
Павленко А.В. Методика контурного аналізу розвитку конкурентного середовища на товарних ринках в умовах глобалізаційних перетворень.....	159
Пономаренко П.И., Примакова В.О. Экономические и экологические аспекты необходимости переработки и утилизации зол тепловых электростанций.....	161
Погодаєв С.Є. Життєвий цикл машинобудівного підприємства за рівнем ресурсної конкурентоспроможності.....	162
Розкокоха В.П., Солодовник Л.М. Особливості ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах.....	165
Ротанов Г.М. Активізація інноваційної діяльності в промисловому виробництві.....	167
Савченко И.П. Производственный потенциал инновационного развития предприятия.....	171
Семенова І.І. Державна політика в області туризму в Туреччині.....	175
Сёмина С.С. Управление системными ограничениями в производстве.....	181
Солодовник Л.М., Шагоян С.М. Інвестиційні аспекти розвитку виробничого потенціалу асоційованого гірничо-збагачувального комбінату.....	186
Стельмашенко О.В. Маркетинговий підхід до управління розвитком персоналу.....	190
Судомир С.М. Конкурентно-синергетичний бенчмаркінг.....	195
Сушко Н.А. Оценка спроса на рыбную продукцию в АР Крым.....	198

Тарасенко В.А. Аналіз визначення терміну «стимулювання праці».....	199
Чикор О.В. Альтернативні джерела енергії: реальність та перспективи для України.....	202
Чоботар О.І. Особливості формування облікової політики будівельних підприємств.....	206
Чоха А.Н. Совершенствование планирования геологоразведочных работ на основе повышения платы за недра.....	210
Шановал В.М., Пундяк Н.Б., Шановал І.А. Роль економічної свободи у розвитку українського підприємництва та становленні його соціальної відповідальності.....	211
Юрчишина Л.І. Особливості формування і розвитку концепції людського капіталу.....	217
Adamczuk W. Group's equity in the insurance market, as a manifestation of globalization.....	221
Buczek J., Bobrecka-Jamro D. The Carpathian Euroregion versus the European concept of cross-border cooperation.....	225
Gajdek G. Genetically modified organisms-current status and prospects.....	230
Gajdek G. Perspektywy upraw GMO w Polsce i na świecie.....	235
Ivanenko Y., Robul Y. New dimensions of non-profit marketing.....	242
Jarecki W., Bobrecka-Jamro D., Romaniak M. The development of organic farming in Poland and its economic conditions between 2001 and 2010.....	244
Jarecki W., Kucharska M., Bobrecka-Jamro D. Development of agritourism farms and guest houses (guest rooms) in Poland in years 2005–2011.....	249
Lachowska H. Transformacja systemu ochrony zdrowia w Polsce – wybrane zagadnienia.....	255
Nowakowska-Hapel A. Competitiveness of agri-food sector in Poland.....	262
Pokrywka R. Competitiveness of producers of plant protection products in Poland.....	268

Pravik J. Innovation management: new approaches.....	272
Schaefer M. Business process re-engineering unter demografischen einflüssen und deren auswirkungen auf das bildungssystem.....	274
Ślusarczyk B., Dziura B. The tools supporting innovativeness and the barriers to innovativeness in enterprises.....	280
Ślusarczyk B., Halicki M. Konkurencyjność i innowacyjność a realizacja w tym zakresie projektów w regionie Podkarpackim w latach 2007–2012.....	285
Ślusarczyk B., Kyc A. Koncepcja zrównoważonego i trwałego rozwoju w ujęciu globalnym.....	293
Solek K. The European Union regional policy and the Podkarpacie economy.....	301
Sońta W. Intelligent systems of urban transport.....	308
Śpiewak T. The negative impact of security strategies on the level of the financial condition of firms-case studies.....	313
Topishko O. Functioning problems of agricultural cooperatives: Greek case and lessons for Ukraine.....	322
Twardowski M. ‘Human Ecology’ of John Paul II and the concept of sustainable development.....	324
Wolak-Tuzimek A. Theoretical aspect of globalization process.....	329

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ НА ДЕРЖАВНИХ ЛІСОЗАГОТІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Андрійчук І.В., к.е.н., доцент,
Витвицька У.Я., к.е.н., доцент,
Лозинська Ю.В., магістр*

Івано-Франківський національний технічний університет нафти та газу, Україна

Україна має нагальну потребу у переході до енергетично ефективних та екологічно чистих технологій, якими є, в тому числі, й альтернативні паливно-енергетичні ресурси (АПЕР). Але, незважаючи на декларацію щодо усвідомлення цієї потреби з боку різних гілок влади та низку нормативно-законодавчих актів, які стосуються розвитку АПЕР – реальних кроків щодо впровадження цих видів палива зроблено досить мало.

На сьогоднішній день частка АПЕР в енергетичному балансі країни становить лише 7,2%, з них 6,4% – позабалансові джерела енергії, 0,8% – відновлювані джерела [1, с.43]. Змінити ситуацію можна шляхом проведення відповідної енергетичної політики, вдосконалення нормативно-правової бази та залучення інвестицій у розвиток АПЕР. Звісно, що цей процес не є швидким, але задля забезпечення майбутнього економічного процвітання України, її гідного місця у Європейській спільноті потрібно вже сьогодні активізувати вирішення цієї актуальної проблеми.

Теоретичною і методологічною основою даної роботи є фундаментальні праці вітчизняних та закордонних вчених і практиків з питань використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів. Так, проблемам оцінки ефективності використання альтернативних енергоресурсів присвячено ряд наукових праць провідних науковців Бойка Є., Гелетухи Г., Долішнього М., Долинського А., Доргунцова С., Жовніра М., Козоріз Г., Козоріз М., Косар Н., Крикавського Є., Кузьміна О., Лапко О., Ласкаревського В., Мхитаряна Н., Побурко Я., Прокіпа А., Туниці Ю., Чухрай Н. та ін.

Метою статті є оцінка інвестиційної привабливості використання альтернативних енергоресурсів на лісозаготівельних підприємствах регіону, зокрема Івано-Франківської області.

Івано-Франківська область відноситься до забезпеченої лісом території України. Сучасний рівень лісистості в області, зумовлений різноманітністю фізико-географічних умов і взаємодією суспільства з природою протягом тривалого історичного періоду, складає у середньому 34,4%. Оптимальна лісистість для області складає 36% [2]. Ліси поширені по території області досить рівномірно.

Одним із альтернативних паливно-енергетичних ресурсів в Україні є деревинні відходи (деревна біомаса), що утворюються в регіонах України. Їхній енергетичний потенціал представлено в табл.1.

Таблиця 1

Енергетичний потенціал деревини в Україні

Регіони України	Заготівля деревини		Загальна кількість деревини		Кількість деревини, доступної для отримання енергії		Енергетичний потенціал деревини, доступної для отримання енергії, тис. т у.п.
	тис. м ³	%	тис. т	%	тис. т	%	
Північний	4472	43,7	3309	43,7	2118	43,7	686,7
Східний	724	7,1	535	7,1	343	7,1	111,2
Центральний	1608	15,7	1190	15,7	762	15,7	246,8
Південний	204	2,0	151	2,0	97	2,0	31,3
Західний, в т.ч.	3234	31,6	2393	31,6	1532	31,6	496,6
Івано-Франківська область	576	5,6	426	5,6	272	5,6	75
Всього в Україні	10242	100	7579	100	4851	100	1572,6

Примітка. Складено за [3, с.20].

Висока лісистість та рівень розвитку лісопромислової галузі в області робить перспективним використання деревини і її відходів для отримання енергії.

Згідно «Атласу енергетичного потенціалу відновлюваних джерел енергії України» використання в області відходів деревини дасть змогу заощадити понад 2,4 тис. т у. п. традиційного палива на рік [1, с.15].

Економічно доцільно використовувати потенціал деревини у гірських районах області. Перспективним використання деревної біомаси може бути для лісокомбінатів і підприємств з виробництва меблів, які за рахунок енергетичного потенціалу тирси можуть забезпечити свої потреби у тепловій та електричній енергії.

Однією з головних задач, що стоять перед інвестором, є вибір об'єкту інвестування, тобто підприємств, що мають найкращі перспективи розвитку і можуть забезпечити найбільш високу ефективність інвестицій. Це стосується і вибору напрямків капітальних вкладень, і придбання приватизованих об'єктів, і купівлі акцій. Основою такого вибору є оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості підприємств. При цьому враховується вплив всіх можливих факторів на ефективність використання деревної біомаси, як паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) [4].

Спочатку виділяють фактори, що беруться до уваги при розрахунку конкурентоспроможності підприємства. Зрозуміло, відбираються найсуттєвіші показники, які характеризують інвестиційну привабливість підприємства для впровадження даного проекту якнайповніше, оскільки йдеться про розрахунок комплексного показника. Тобто відбирають показники, які характеризують підприємство за всіма аспектами діяльності. Далі по кожному показнику експерти вираховують коефіцієнти вагомості.

Коефіцієнт вагомості кожного показника визначають методом попарних порівнянь (показника підприємства і конкурента) за допомогою шкали перетворення якісних оцінок переваги одного параметру перед іншим в кількісні оцінки (бали) (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала перетворення якісних показників переваги одного параметру перед іншим у кількісні

Якісна оцінка	Кількісна оцінка (в балах)
Обидва порівнювані показники збігаються	1
Перший показник дещо перевищує другий	2
Перший показник перевищує другий	3
Перший показник набагато перевищує другий	4

Примітка. Складено за [5].

Логічним шляхом та за допомогою експертів, провідних інженерів з лісокористування у Івано-Франківській області, було відібрано 11 факторних ознак, які підлягають кількісному виміру, є доступними в практиці роботи національної системи обліку та статистики, а також найбільш логічно вписуються в контексті дослідження щодо обсягів використання відходів деревини, як ПЕР.

Серед них:

- потреба в ПЕР, тис. т у. п.;
- частка невикористаних деревинних відходів у загальному обсязі утворених на досліджуваних підприємствах, %;
- заготівля деревини на підприємствах, тис. м³;
- лісистість території відповідного лісництва, % ;
- лісокористування у відсотках від потенційно можливого, %;
- сумарна потужність котелень, Гкал/год.;
- вартість деревної біомаси (відходи лісозаготівлі), грн;
- обсяги виробництва пиломатеріалів, тис. куб. м;
- темпи росту ціни на тверде паливо, %;
- рівень безробіття в районі розташування лісництв, %;
- обсяги викидів від стаціонарних джерел, тис. т.

Розрахунок коефіцієнтів вагомості зазначених критеріїв оцінки інвестиційної привабливості за допомогою методу попарних порівнянь з використанням шкали трансформації якісних оцінок переваги одного параметра перед іншим у кількісній подано у табл. 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти вагомості критеріїв оцінки, які характеризують рівень інвестиційної привабливості лісозаготівельного підприємства

Групи показників	Потреба в ПЕР, П1	Частка невикористаних деревинних відходів у загальному обсязі утворених на досліджуваних підприємствах, П2	Заготівля деревини на підприємствах, П3	Лісистість території відповідного лісництва, П4	Лісокористування у % від потенційно можливого, П5	Сумарна потужність котелень, П6	Вартість деревної біомаси, П7	Обсяги виробництва пиломатеріалів, П8	Темпи росту ціни на тверде паливо, П9	Рівень безробіття в районі розташування лісництва, П10	Обсяги викидів від стаціонарних джерел, П11
П1	1	1/1	1/1	1/1	1/2	1/2	4/1	2/1	4/1	1/1	1/2
П2	1/1	1	3/1	1/1	3/1	3/1	1/1	3/1	1/1	2/1	1/1
П3	1/1	1/3	1	3/1	1/1	1/1	2/1	1/1	1/1	2/1	4/1
П4	1/1	1/1	1/3	1	1/1	1/1	2/1	3/1	1/1	2/1	2/1
П5	2/1	1/3	1/1	1/1	1	3/1	1/4	1/2	2/1	1/1	1/1
П6	2/1	1/3	1/1	1/1	1/3	1	1/1	4/1	3/1	3/1	1/1
П7	1/4	1/1	1/2	1/2	4/1	1/1	1	1/1	1/2	2/1	3/1
П8	1/2	1/3	1/1	1/3	2/1	1/4	1/1	1	3/1	1/1	1/2
П9	1/4	1/1	1/1	1/1	1/2	1/3	2/1	1/3	1	4/1	3/1
П10	1/1	1/2	1/2	1/2	1/1	1/3	1/2	1/1	1/4	1	1/1
П11	2/1	1/1	1/4	1/2	1/1	1/1	1/3	2/1	1/3	1/1	1

Примітка. Складено автором.

Розрахуємо суми рядків за табл. 3: \sum 1-й ряд = 16,5; \sum 2-й ряд = 20; \sum 3-й ряд = 17,33; \sum 4-й ряд = 15,33; \sum 5-й ряд = 13,08; \sum 6-й ряд = 17,67; \sum 7-й ряд = 14,75; \sum 8-й ряд = 10,92; \sum 9-й ряд = 14,42; \sum 10-й ряд = 7,58; \sum 11-й ряд = 10,42.

Загальна сума всіх рядків: \sum заг = 158.

Коефіцієнти вагомості (K_j) розраховуємо за формулою:

$$K_j = \frac{\sum \text{ряд}}{\sum \text{заг}}$$

Отже, $P_1 = 0,1$; $P_2 = 0,13$; $P_3 = 0,11$; $P_4 = 0,1$; $P_5 = 0,08$; $P_6 = 0,11$; $P_7 = 0,09$; $P_8 = 0,07$; $P_9 = 0,09$; $P_{10} = 0,05$; $P_{11} = 0,07$.

Отримані результати доводять, що найбільшу вагомість для оцінки рівня інвестиційної привабливості відіграють потреба в ПЕР (0,1), частка невикористаних деревинних відходів у загальній структурі використання (0,13), сумарна потужність котелень (0,11), заготівля деревини на підприємствах (0,11) та лісистість території відповідного лісництва (0,1).

Середній рівень значимості при оцінці привабливості територій мають лісокористування у відсотках від потенційно можливого (0,08), темпи росту ціни на тверде паливо (0,09), обсяги виробництва та вартість деревної біомаси (0,09).

Найнижчий рівень вагомості серед критеріїв оцінки інвестиційної привабливості підприємств отримали такі показники: обсяг виробництва пиломатеріалів (0,07), рівень безробіття в районі розташування лісозаготівельного підприємства (0,05) та обсяги викидів від стаціонарних джерел (0,07).

Рейтинг підприємств по кожному з критеріїв визначають ранжуванням підприємств по балах, на основі вихідних даних по аналізованих підприємствах.

Приклад переведення значень критерію «Лісистість території відповідного лісництва» та «Лісокористування у % від потенційно можливого» у бали наведено в табл.4–5.

Таблиця 4

Шкала перетворення критерію «Лісистість території відповідного лісництва» у бали

Інтервал значень критерію,%	Кількісна оцінка (в балах)
41,30-42,26	1
42,27-43,23	2
43,24-44,20	3
44,21-45,17	4
45,18-46,15	5

Примітка. Складено автором.

Таблиця 5

Шкала перетворення критерію «Лісокористування у % від потенційно можливого» у бали

Інтервал значень критерію,%	Кількісна оцінка (в балах)
60,80-65,81	1
65,82-70,83	2
70,84-75,85	3
75,86-80,87	4
80,88-85,90	5

Примітка. Складено автором.

Проведемо розрахунок коефіцієнта інвестиційної привабливості для кожного державного лісозаготівельного підприємства Івано-Франківської області (табл. 6).

Наступним етапом є визначення класу інвестиційної привабливості підприємств (табл. 6) та їхнє ранжування (рис.1).

Таблиця 6

Визначення класу інвестиційної привабливості підприємств

Підприємство	Коефіцієнт інвестиційної привабливості	Клас інвестиційної привабливості державного лісозаготівельного підприємства
ДП «Болехівський ЛГ»	2,11	4
ДП «Брошнівський ЛГ»	1,96	5
ДП «Верховинський ЛГ»	2,24	3
ДП «Вигодський ЛГ»	2,13	3
ДП «Ворохтянський ЛГ»	2,31	2
ДП «Гринявський ЛГ»	2,47	1
ДП «Делятинський ЛГ»	2,63	1
ДП «Івано-Франківське ЛГ»	1,93	5
ДП «Калуський ЛГ»	1,95	5
ДП «Коломийський ЛГ»	2,18	3
ДП «Кутський ЛГ»	2,11	4
ДП «Надвірнянський ЛГ»	2,48	1
ДП «Осмолодський ЛГ»	2,09	4
ДП «Солотвинський ЛГ»	1,92	5

Примітка. Складено автором.

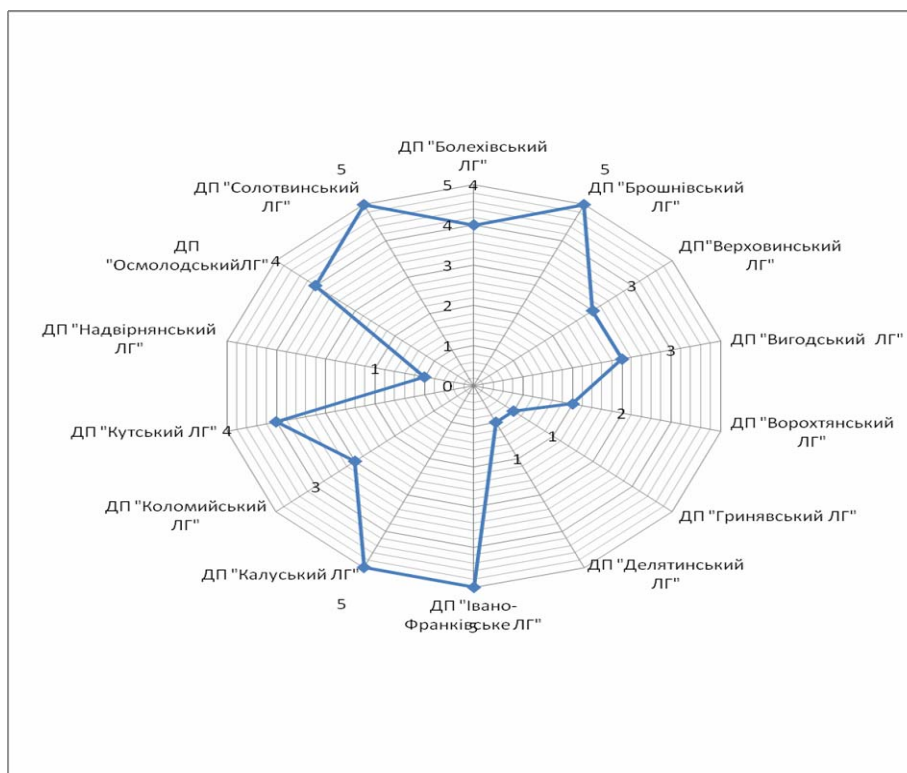


Рис. 1. Інвестиційна привабливість державних лісозаготівельних підприємств Івано-Франківської області з використання деревної біомаси як альтернативного паливно-енергетичного ресурсу

Таким чином встановлено, що до I (високого) класу належать ДП «Делятинський ЛГ» та ДП «Надвірнянський ЛГ», ДП «Гринявський ЛГ» із значними обсягами невикористаної деревної біомаси та високими показниками лісистості.

До II (високого) рівня (класу) можна віднести ДП «Ворохтянський ЛГ».

До III (середнього) класу відносять ДП «Верховинський ЛГ», ДП «Вигодський ЛГ», ДП «Колонійський ЛГ».

До IV (низького) і V (дуже низького) рівня інвестиційної привабливості використання деревної біомаси, як паливно-енергетичних ресурсів належить ДП «Брошнівський ЛГ», ДП «Івано-Франківське ЛГ», ДП «Гринявський ЛГ», ДП «Калуський ЛГ», ДП «Солотвинський ЛГ», ДП «Болеківський ЛГ», ДП «Кутський ЛГ», ДП «Осмолодський ЛГ».

Отже, проведене ранжування державних лісогосподарських підприємств Івано-Франківської області відповідно до запропонованої методики оцінки їх інвестиційної привабливості за рівнем використання альтернативних енергоресурсів деревної біомаси дасть змогу керівництву лісозаготівельних підприємств та потенційним інвесторам вибирати найбільш привабливі держлісгоспи та відповідні інноваційні технології.

Використані джерела:

1. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України. Державний комітет України з енергозбереження, НАН України. – Київ, 2001. – 35 с.
2. Лісове господарство України: проблеми та перспективи / за редакцією академіка НАН України І.Р. Юхновського. – К., 2003. – 178 с.
3. Стратегія розвитку біоенергетики в Україні до 2030 року / Інститут технічної теплофізики НАН України. – Київ, 2002. – 25 с.
4. Андрійчук І.В. Альтернативні паливно-енергетичні ресурси: економічні засади: монографія / І.В. Андрійчук, У.Я. Витвицька, за ред. д.е.н., проф. Козоріз М.А. – Івано-Франківськ: ПП Супрун, 2008. – 190 с.
5. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій. – К.: МАУП, 2000. – 128 с.

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРВІСУ В МЕРЕЖЕВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Баловсяк Н.В., к.п.н., доцент

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

Глобалізація ІТ-інфраструктури сприяє розвитку інформаційного сервісу, який набуває роль найважливішого механізму цільової обробки та розповсюдження даних, а також залучення інформації в економічний оборот. Активне поширення інформаційно-технологічних інновацій стає причиною формування нових укладів і відносин на електронному ринку. Розглянемо трансформацію типології та характеристик інтернет-сервісів в еволюційній ланцюжку моделей Web 1.0 Web 2.0 Web 3.0 електронного бізнесу.

Концепція Web 1.0 стала початком створення глобальної інформаційної інфраструктури та світових інформаційних ресурсів, яка ґрунтувалася на забезпеченні web-представництв організацій, організації пошуку та дистанційного доступу до інформації. Будучи ретронімом WWW, Web 1.0 орієнтований на гіпермедіасистеми і призначений для первинної інтеграції різних мережових ресурсів.

Виділимо характерні особливості технологічних та інструментальних рішень даної концепції:

- web-сайти зі статичними сторінками (користувачі не могли генерувати динамічний контент);
- простий дизайн і слабка візуалізація об'єктів, переважання текстових елементів на web-сторінках;
- відсутність уніфікованих програм для перегляду web-сторінок не дозволяло розробникам використовувати стандартні інструменти розробки сайтів;
- використання з метою створення ефекту інтерактивності таких сервісів, як гостьові книги, форуми, чати;
- відсутність аналітичних додатків для вивчення результатів роботи і відвідувачів web-ресурсів;
- нерозвинений інструментарій інтернет-маркетингу.

Концепція Web 2.0, або «Об'єднаний веб», з'явилася в 2004 році. Її назва свідчила про появу нової, удосконаленої моделі функціонування і взаємодії суб'єктів в електронному мережевому середовищі. Відмінними рисами цієї моделі стали інструментальні і платформні нововведення. З'явилися web-додатки, які дозволяють користувачам створювати і управляти контентом: вести особисті і коментувати інші електронні щоденники (блоги), створювати сторінки в бібліотеках (wikipedia), ранжувати товари і послуги за різними ознаками (amazon) і т.д. Домінуючою ідеєю концепції стає стійка мережа інформаційних зв'язків та взаємодій на різних рівнях соціальної організації. Передумови формування природи соціально-економічних відносин інформаційної ери закладені в дослідженнях М. Доусона, Дж. Фостера, Е. Тоффлера, Н. Гарнема та ін.

Об'єднання активних користувачів інформаційно-комунікаційних сервісів призводить до зміни бізнес-орієнтирів в електронному бізнесі. Цільовою установкою ефективного функціонування комерційних компаній стає орієнтація на споживача з його індивідуальними потребами, навичками, інтересами і можливостями. Така тенденція отримала назву «customization».

На думку професора Л. Мяснікової, соціальні мережі виступають об'єктивною структурою соціального капіталу, на їх основі базується його інституціональна основа – он-лайн ідентичність користувачів (коло, група, спільнота). Функціонування ділових мереж направлено на трансформацію соціального капіталу в економічний. Ділові мережі дозволяють поширювати інформацію, створювати рейтинги підприємств, встановлювати ділові відносини, зменшувати ступінь невизначеності взаємодії і знижувати транзакційні витрати.

Інноваційні перетворення інформаційно-технологічного оточення зажадали розробки нового формату ведення бізнесу в електронному середовищі. Формат взаємовигідної мережевої взаємодії суб'єктів економічної діяльності дозволяє підвищувати ефективність роботи кожного співробітника зокрема і всієї компанії в цілому шляхом побудови корпоративного співтовариства всередині організації, паралельно з ускладненням використовуваної ІТ-інфраструктури.

Новий інструментарій, нові форми і методи міняють логіку бізнесу. Впровадження таких рішень, як системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM), системи управління ланцюгами постачання (SCM), організація галузевих і професійних інтернет-спільнот, обумовлюють виникнення поняття Enterprise 2.0 в системі менеджменту компанії.

Відмінні характеристики Enterprise 2.0:

- Інновації. Постійна взаємодія і соціальна активність співробітників повинні забезпечувати безперервний обмін ідеями, збільшення інтелектуального капіталу та зростання інноваційної складової в бізнес-ініціативах.

- Скорочення Time – to – Market. Подібний процес постійної взаємодії в підсумку прискорює процес виведення продуктів або послуг на ринок.

- Нова культура. Підвищення довіри між співробітниками і розширення взаємодії.

- Скорочення витрат. Більш досконалий інструментарій робить управління простішим і знижує операційні витрати.

- Поділ знань. Постійний процес накопичення знань в організації, які зберігаються, використовуються та доступні всім співробітникам.

- Підвищення продуктивності. Використання спеціального інструментарію для вимірювання продуктивності та виявлення вузьких місць.

- Утримання талантів. Формування сприятливого робочого середовища, яке дозволить утримувати співробітників.

С.В. Федонюк у своїй статті «Формування концепції багатостороннього співробітництва в залученні зовнішніх ресурсів» визначає характеристики та типові властивості трьох економічних укладів, позначивши їх як «промислова ера», «інформаційна ера», «час взаємин». Причому остання з них безпосередньо пов'язана з тенденціями віртуалізації бізнес-процесів і розвитком концепції «Об'єданого web» в мережевій економіці.

Активне залучення до віртуального середовища нових користувачів і розвиток моделей взаємин в глобальній мережі мали прямий вплив на розвиток інструментарію маркетингу. За даними агентства ZenithOptimedia, світові витрати на інтернет-рекламу в 2010 році склали \$54,21 млрд. Оф-лайнні доходи медіагалузі суттєво впали, головним чином за рахунок переорієнтації компаній на електронні рекламні канали. Обсяг реклами в традиційних (паперових) журналах зменшився за 2009 рік на 40%. Альтернативою стає ефективна контекстна та банерна інтернет-реклама, а також просування товарів в соціальних медіа.

Дослідження прогнозів розвитку компаній, які активно функціонують на світовому електронному ринку, проведені в 2010 році, дозволили зробити наступні висновки: 57% компаній планують збільшити рекламний бюджет на просування в соціальних медіа; 35% компаній назвали Facebook одним з трьох пріоритетних каналів соціальних медіа для просування проєктів, а 21% – Twitter. Крім того, 44% компаній мають певну стратегію просування в соціальних медіа, а 31,1% опитаних в основному використовує цей інструмент для публікації певного контенту, 27% для пошуку потенційних клієнтів і розвитку бізнесу, а 12,2% – для налагодження зв'язків з споживачами.

Якісні і структурні зрушення глобальної сфери послуг демонструють той факт, що відбулася значне перегрупування факторів і джерел, які визначають економічний розвиток. Перспективні web-орієнтовані концепції інформаційного сервісу засновані на використанні елементів штучного інтелекту. Виникає новий тип інформаційної взаємодії суб'єктів мережевої економіки – семантична мережа.

Семантична мережа (semantic web) – це злиття web-технологій і науки про представлення знань, яке є підобластю штучного інтелекту, спрямованою на створення і підтримку потенційно складних моделей світу, які дозволяють міркувати про себе і про пов'язані з ними інформації.

В якості моделі семантична мережа найбільш часто використовується для представлення декларативних знань. За допомогою цієї моделі реалізуються такі властивості системи знань, як інтерпретованість і зв'язність. За рахунок цих властивостей семантична мережа дозволяє знизити обсяг збережених даних, забезпечує висновки за асоціативними зв'язками. Такі властивості моделі відкривають якісно нові можливості для розвитку інформаційного сервісу в мережевій економіці. Саме інтерпретованість в системі знань дозволяє найкращим чином оцінити користувальницький запит, який виражає інформаційну потребу. А така властивість системи знань, як зв'язність, відкриває широкі можливості персоналізації обслуговування, так як збільшує гнучкість створюваних сервісних рішень, істотно покращує якісні та кількісні характеристики використовуваної бази знань.

Концепція семантичних мереж в глобальній мережі розглядається як концепція Web 3.0. А. Маркус, один з найбільших світових експертів в області інтернет-технологій, погоджується з прихильниками semantic web: «Я розумію Web 3.0 як абсолютне поширення семантичних мереж в Інтернет, коли інформація в Глобальній мережі не просто акумулюється, але й розуміється, осмислюється».

У концепції Web 3.0 перетворення засновані на проникненні в інформаційну інфраструктуру інтелектуальної складової. Оптимізаційні принципи змінюють межі звичного сприйняття інформації: інформація як ресурс представлена в своєму чистому вигляді і дозволяє вирішувати конкретні завдання користувачів в певний момент часу. Таким чином, в центрі уваги знаходяться не корпоративні представництва, а глобальні сервіси.

Реалізується головна трансформація: web-продукт все більше набуває властивості web-послуги за рахунок своєї індивідуалізації, заснованої на акцентуванні в бік користувача. Задовольняючи персоналізовані інформаційні потреби, постачальники створюють унікальний товар - інтелектуальну інформаційно-комунікаційну послугу.

Web 3.0 – це соціальна рекомендаційна інституція, в основі якої лежить автоматичний принцип рекомендацій. Принципова відмінність концепцій Web 3.0 від Web 2.0 полягає в тому, що користувачі не тільки самі створюють контент, але самі його сертифікують. Такий принцип рекомендаційного сервісу в мережі назвали «коллаборативним» (англ. collaboration – співробітництво). В основі коллаборативної фільтрації рекомендаційних систем лежить принцип автоматизованого підбору смакових однодумців і обміну прямими користувачькими сигналами. Ця тенденція буде сприяти принциповій зміні організації та управління передпродажного інформаційного сервісу на електронних торговельних майданчиках, а також розширенню інструментарію соціального маркетингу.

У рамках роботи електронного магазину система на основі аналізу персональних даних і переваг користувачів може створювати список «рекомендателів» – тих, чий інтереси максимально збігаються. Також обробка багатокритеріальних запитів дозволить розробляти контекстні пропозиції товарів, які максимально відповідають потребам потенційного покупця.

Увага користувачів буде спрямована у бік інтелектуального пошуку інформації. Даний принцип поєднує основи менеджменту знань, рекомендаційного сервісу, мультимедійного пошуку та негеографії (нового підходу до роботи з геопросторовими даними на основі мережевих технологій). Технологія «живий пошук» дозволить інтегрувати методологію експертних оцінок в технології обробки інформації, а також розвивати інтерактивні консультаційні послуги. Основою економічного взаємодії суб'єктів Web 3.0 стають полярні інформаційні системи, побудовані за принципом commerce-on-demand (або за запитом).

Еволюційний розвиток концепцій інформаційного сервісу в електронному бізнесі направлений на інтелектуалізацію і персоналізацію послуг. Під впливом глобалізаційних

чинників і динамічного поширення інфраструктурних технологій формується глобальна система мережевого сорсингу інформаційних ресурсів. Економічними наслідками таких трансформацій можуть з'явитися нові, більш гнучкі та економічно вигідні форми співробітництва між постачальниками інформаційних продуктів і послуг, інформаційними посередниками і споживачами.

Використані джерела:

1. Мясникова Л. Новые маркетинговые технологии в сетях социального капитала // Конъюнктура товарных рынков. – 2008. – №3. – С.41–42.
2. Федонюк С.В. Формирование концепции многостороннего сотрудничества в привлечении внешних ресурсов // Информационное общество. – 2009. – Вып. 3. – С.35–44.
3. Рынок интернет-рекламы показывает рост – пора готовить интернет-маркетологов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infconomy.ru/biznesintrnet/639-2010-12-08-03-23-42.html>.
4. Кашин С. Цифровой удар // Секрет фирмы. – 2010. – №8. – С.63.
5. Analyst Reports: Аналитический web-портал Emarketer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.emarketer.com>.
6. Лассила Ора, Хендлер Джеймс. Освоение Web 3.0 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lassila.org.

ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Бараннік В.О., к.е.н., доцент

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Один із основних механізмів кількісного вимірювання розвитку полягає в розробці та подальших дослідженнях динамічних змін розрахованих інтегральних індексів. Серед найбільш відомих можна назвати індекси конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) та глобальних ризиків (Global Risks), які розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму [1]), індекси сталого розвитку, який розраховується Світовим центром даних з геоінформатики та сталого розвитку [2], індекс економічної свободи організації Heritage Foundation («Спадщина» – Стратегічний дослідницький інститут США) [3], глобальний інноваційний індекс Національної асоціації виробників [4], індекс легкості ведення бізнесу Всесвітнього банку [5] та багато інших. Належне місце в цьому переліку можна визначити і для індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) ПРООН [6].

В той же час, питання щодо впорядкування цих індексів, визначення взаємозалежностей між ними, здебільшого залишаються не достатньо дослідженими. Так, наприклад, індекс сталого розвитку будується на трьох основних вимірах розвитку (економічний, екологічний та соціально-індустріальний) та 45 індикаторів, які, в свою чергу, самі є інтегрованим виміром різних кількісно-якісних показників.

В даній роботі зроблена спроба не тільки оцінити стан розвитку людського потенціалу України по відношенню до інших країн та регіонів світу, а і визначити основні зв'язки та взаємозв'язки ІРЛП з іншими системами оцінки розвитку (сталим розвитком та економічною безпекою).

Ідеологія введення основних показників вимірювання розвитку. Ідея введення ІРЛП полягає в думці, що цілі розвитку повинні складатися з створення сприятливого середовища, яке б дозволило людям вести довге, здорове та творче життя. Як показано в Доповіді про розвиток людини 2010 року «Реальне багатство народів: шляхи до розвитку людини» [7, с.IV]: «Сьогодні майже повсюдно визнано, що успіх країни чи добробут індивіда не можуть вимірюватися тільки грошима. Дохід, розуміється, має величезне значення: без ресурсів будь який прогрес буде утруднений. В той же час, ми повинні також оцінювати, чи має людина

можливість вести тривале та здорове життя, чи має вона можливість отримати освіту та чи вільні вони використати свої знання та таланти для формування власної долі».*

Аналогічну ідеологію мають і два інших виміри, які розглядаються в даній роботі, а саме: системи економічної безпеки та сталого розвитку. Так, вже у визначенні національної безпеки, як стану захисту життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам [8], передбачається захист різнобічних інтересів людини (у сферах правоохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної безпеки, соціальної політики та пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних та водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління).**

Більш того, визначаючи основні принципи забезпечення національної безпеки першочергове значення надається правам та свободам людини і громадянина. Відповідно, при формуванні поняття економічна безпека, як складової частини національної безпеки, ми повинні враховувати не тільки її економічний сенс (який, безумовно, може бути сконцентровано зведений до стану захисту виключно економічного інтересу – добробуту людини (громадянина), суспільства та держави), а і стан захисту інших національних інтересів, які не є економічними, але, в тому чи іншому ступені, залежать від економічної сфери життєдіяльності людини, суспільства та держави.

Під сталим розвитком ми розуміємо концепцію стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їхню потребу в безпечному і здоровому довкіллі. «Сталий людський розвиток полягає в розширенні значущих свобод людей вже сьогодні, одночасно прикладаючи розумні зусилля аби не допустити відчутного зменшення таких свобод для майбутніх поколінь.» [9] В загальному плані, і це зайвий раз визначено в Вікіпедії [10], ряд теоретиків і прихильників сталого розвитку вважають його найперспективнішою ідеологією 21 століття і навіть усього третього тисячоліття, яка, з поглибленням наукової обґрунтованості, витіснить усі наявні світоглядні ідеології, як такі, що є фрагментарними, неспроможними забезпечити збалансований розвиток цивілізації.

Що ж стосується зв'язку ідеології сталого розвитку та розвитку людини, то безумовно вони, в головному, ідентичні: людський розвиток полягає в набутті людьми більших свобод та можливостей вести таке життя, яке вони цінують та мають підстави цінувати, тобто він (розвиток) полягає в розширенні можливостей для вибору як сьогодні так і для наступних поколінь. В той же час, сфера свобод та можливостей є більш широким поняттям ніж базові потреби (прийнятний рівень людського розвитку сьогодні): для «достойного життя» необхідно багато речей (добробут, здоров'я, освіта й інше), які, в першу чергу, є цінними за своєю суттю, але є і ті яким присутня інструментальна цінність – біорізноманіття, краса природи та людини, поза залежності їхнього впливу на життєвий, в першу чергу, економічний рівень. В значному ступені людський розвиток, в тому числі і економічний, який полягає в розширенні можливостей вибору для людей, будується на спільному використанні природних ресурсів. Таким чином, забезпечення рівності можливостей, що є

* Тут і далі переклад українською здійснено автором.

** Перелік сфер національних інтересів був внесений згідно із Законом N 2411-VI (2411-17) від 01.07.2010.

основою формування ІРЛП, значним чином пов'язане і з екологічною стійкістю, яка є в основі визначення сталого розвитку, при цьому єдність цих понять полягає в забезпеченні справедливості при розподілі: «Ми цінуємо стійкість, оскільки майбутні покоління повинні мати принаймні такі ж можливості як і наші сучасники. Так само несправедливими є всі процеси які не забезпечують рівності можливостей: шансам людей на краще життя не повинні перешкоджати фактори, які знаходяться поза їх контролю. Нерівність особливо несправедлива, коли торкається деяких груп, які систематично опиняються в несприятливому становищі з причин статевої належності, раси або міста життя» [9, с.1].

Ще однією характерною відмінністю розуміння людського розвитку та сталого розвитку є статичність та динамічність основних характеристик, що їх визначають: для виміру людського розвитку використовують статичні рівні, що досягненні, а для виміру сталого розвитку необхідно використовувати динамічні характеристики (тренди) напрямів зміни основних характеристик розвитку (економіки, екології, суспільства).

Методологія оцінки розвитку. В загальному випадку інтегральними індексами (composite indices) називають ті, які дозволяють вмістити в одну шкалу декілька кількісних показників, які саме і визначають кількісно-якісні відмінності об'єктів що досліджуються. Не є винятком і ІРЛП, який є стандартним інтегральним показником для порівняння рівня життя різних країн та регіонів і складається з трьох основних складових:

- очікуваної тривалості життя;
- рівень грамотності населення та очікуваної тривалості навчання;
- рівень життя, який оцінюється як ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

ІРЛП наведений в щорічних звітах про розвиток людського потенціалу починаючи з 1990 року [6], що дозволяє не тільки оцінити сучасний стан тієї чи іншої країни в частині досягнення певного рівня людського розвитку, а і оцінити динаміку наявних змін та їх окремих складових. Слід зазначити, що починаючи з 2010 року визначення ІРЛП було дещо скореговане в частині врахування внутрішніх неоднорідностей при визначенні основних складових, а саме:

- коригування індексу з врахуванням нерівності;
- новий вимір гендерної нерівності;
- вимір багатомірної бідності.

Для розрахунку індексів окремих складових ІРЛП використовується нормування відповідних поточних показників країн що досліджуються (в інтервалі від 0 (найгірше значення) до 1 (найкраще значення)), яке здійснюється за формулою:

$$A_{\text{індекс}}^i = \frac{A^i - \min A}{\max A - \min A},$$

- де A^i – поточне значення показника, що розглядається для i -тої країни;
 $\min A$ – мінімальне значення даного показника для країн що розглядаються;
 $\max A$ – максимальне значення показника серед усіх країн що розглядаються.

Відповідно індекс очікуваної тривалості життя розраховується за формулою:

$$LE_{\text{індекс}}^i = \frac{LE^i - 20}{83,2 - 20},$$

- де відповідно, 83,2 та 20 максимальна та мінімальна очікувана тривалість життя, а LE^i – очікувана тривалість життя в i -тій країні.

Для розрахунку індексу освіти використовуються два індекси: індекс середньої тривалості навчання (MYSI), який знаходиться за формулою:

$$MYSI^i = \frac{MYS^i - 0}{13,2 - 0},$$

де відповідно, 13,2 та 0 максимальна та мінімальна тривалість освіти для країн світу, що розглядаються, а MYS^i – середня тривалість освіти в i -тій країні.

Другий проміжний індекс – очікуваної тривалості навчання (EYSI) розраховується за формулою:

$$EYSI^i = \frac{EYS^i - 0}{20,6 - 0},$$

де відповідно, 20,6 та 0 максимальна та мінімальна очікувана тривалість освіти для країн світу, що розглядаються, а EYS^i – очікувана тривалість освіти в i -тій країні.

Загальний індекс освіти знаходиться за формулою:

$$EI_{\text{індекс}}^i = \frac{\sqrt{MYSI^i \times EYSI^i} - 0}{0,951 - 0},$$

де відповідно, $MYSI^i$ та $EYSI^i$ індекси середньої та очікуваної тривалості навчання.

Ідеологія розрахунку індексу доходів враховує наведені вище принципи побудови ІРЛП, щодо важливості добробуту, та значно нівелює різницю країн та регіонів світу за рівнем добробуту, а саме:

$$InI_{\text{індекс}}^i = \frac{\ln(BНП(ПКС))^i - \ln(BНП(ПКС))^{\min}}{\ln(BНП(ПКС))^{\max} - \ln(BНП(ПКС))^{\min}},$$

де відповідно, $BНП(ПКС)^i$ – валовий національний продукт на душу населення i -тої країни, максимальне та мінімальне значення яких в 2009 році (це останні дані наведені в доповіді з ІРЛП 2011 року [9]) становили 107 721 \$/особу (Катар) та 265 \$/особу (Ліберія).

Відповідно загальний ІРЛП i -тої країни розраховується як середньо геометричне трьох основних індексів (індекс очікуваної тривалості життя, індексу освіти та індексу доходів):

$$ІРЛП^i = \sqrt[3]{LE_{\text{індекс}}^i \times EI_{\text{індекс}}^i \times InI_{\text{індекс}}^i}$$

Дані, щодо кількісних значень ІРЛП та його основних складових для деяких країн та регіонів світу (в даній роботі наведені індекси для країн з дуже високим рівнем людського розвитку та для країн з високим рівнем людського розвитку) наведені в табл. 1.

Крім того, на рис. 1 наведено сам ІРЛП, та його основні складові. В даному випадку необхідно зазначити, що, враховуючи відсутність інформації щодо можливих зв'язків та взаємозв'язків між основними складовими розвитку людського потенціалу, окружності, діаметр яких пропорційний кількісному виміру відповідного індикатора, не перетинаються.

Індекс розвитку людського потенціалу та основних його складових

№ за/п	Країна	ІРЛП	Індекс очікуваної тривалості життя (місце рейтингу)	Індекс освіти (місце рейтингу)	Індекс (місце рейтингу)
Країни з дуже високим с рівнем людського розвитку					
1	Норвегія	0,943	0,964 (14)	0,99 (2)	0,883 (7)
2	Австралія	0,929	0,976 (5)	0,98 (3)	0,837 (18)
3	Нідерланди	0,910	0,958 (18)	0,93 (8)	0,845 (12)
4	США	0,910	0,923 (38)	0,94 (5)	0,869 (10)
5	Нова Зеландія	0,908	0,957 (19)	1,00 (1)	0,783 (35)
6	Канада	0,908	0,962 (15)	0,93 (10)	0,840 (16)
7	Ірландія	0,908	0,955 (21)	0,96 (4)	0,814 (26)
8	Ліхтенштейн	0,905	0,941 (29)	0,82 (38)	0,964 (2)
9	Німеччина	0,905	0,953 (22)	0,93 (9)	0,838 (17)
10	Швеція	0,904	0,969 (11)	0,90 (16)	0,842 (14)
11	Швейцарія	0,903	0,893 (3)	0,87 (26)	0,858 (11)
12	Японія	0,901	1,000 (1)	0,88 (19)	0,827 (23)
13	Гонконг (Китай)	0,898	0,990 (2)	0,84 (34)	0,874 (9)
14	Ісландія	0,898	0,976 (7)	0,91 (14)	0,814 (25)
15	Півд. Корея	0,897	0,956 (20)	0,93 (5)	0,808 (27)
16	Данія	0,895	0,928 (37)	0,92 (11)	0,836 (19)
17	Ізраїль	0,888	0,975 (9)	0,91 (15)	0,796 (31)
18	Бельгія	0,886	0,947 (24)	0,88 (20)	0,832 (20)
19	Австрія	0,885	0,960 (17)	0,86 (31)	0,842 (15)
20	Франція	0,884	0,971 (10)	0,87 (27)	0,819 (24)
21	Словенія	0,884	0,936 (33)	0,93 (7)	0,790 (32)
22	Фінляндія	0,882	0,946 (25)	0,88 (21)	0,828 (22)
23	Іспанія	0,878	0,969 (12)	0,87 (24)	0,799 (29)
24	Італія	0,874	0,976 (6)	0,86 (32)	0,799 (30)
25	Люксембург	0,867	0,946 (26)	0,677 (53)	0,892 (5)
26	Сінгапур	0,866	0,964 (13)	0,75 (58)	0,897 (4)
27	Чеська Республіка	0,865	0,910 (41)	0,92 (12)	0,769 (41)
28	Велика Британія	0,863	0,949 (23)	0,82 (39)	0,832 (21)
29	Греція	0,861	0,945 (27)	0,86 (29)	0,783 (34)
30	ОАЕ	0,846	0,892 (49)	0,74 (65)	0,916 (3)
31	Кіпр	0,840	0,940 (31)	0,80 (43)	0,790 (33)
32	Андорра	0,838	0,961 (16)	0,73 (71)	0,843 (13)
33	Бруней	0,838	0,921 (40)	0,73 (68)	0,877 (8)
34	Естонія	0,835	0,865 (64)	0,92 (13)	0,734 (47)
35	Словаччина	0,834	0,875 (59)	0,88 (22)	0,759 (43)
36	Мальта	0,832	0,941 (30)	0,80 (45)	0,769 (40)
37	Катар	0,831	0,921 (39)	0,62 (114)	1,000 (1)
38	Угорщина	0,816	0,858 (71)	0,87 (28)	0,732 (49)
39	Польща	0,813	0,885 (51)	0,82 (37)	0,739 (46)
40	Литва	0,810	0,824 (106)	0,88 (18)	0,729 (50)
41	Португалія	0,809	0,938 (32)	0,74 (67)	0,763 (42)
42	Бахрейн	0,806	0,868 (61)	0,75 (62)	0,808 (28)
43	Латвія	0,805	0,841 (91)	0,87 (25)	0,711 (55)
44	Чилі	0,805	0,932 (36)	0,80 (44)	0,701 (58)
45	Аргентина	0,797	0,882 (54)	0,81 (40)	0,713 (54)
46	Хорватія	0,796	0,893 (48)	0,78 (51)	0,724 (51)
47	Барбадос	0,793	0,896 (47)	0,75 (61)	0,743 (44)
Країни з високим рівнем людського розвитку					
48	Уругвай		0,899 (43)	0,76 (55)	0,700 (60)
49	Палау		0,817 (110)	0,89 (17)	0,656 (78)
50	Румунія		0,851 (79)	0,83 (36)	0,674 (70)
51	Куба		0,936 (35)	0,88 (23)	0,572 (103)
52	Сейшельські О-ви		0,845 (84)	0,75 (61)	0,733 (48)
53	Багамські О-ви		0,877 (58)	0,67 (98)	0,779 (38)
54	Чорногорія		0,861 (68)	0,80 (42)	0,665 (74)

Продовження табл. 1

55	Болгарія		0,842 (90)	0,80 (41)	0,678 (69)
56	Саудівська Аравія		0,850 (81)	0,69 (91)	0,781 (37)
57	Мексика		0,898 (44)	0,73 (72)	0,700 (59)
58	Панама		0,885 (50)	0,74 (64)	0,690 (65)
59	Сербія		0,860 (69)	0,79 (47)	0,663 (75)
60	Антигуа та Барбуда		0,830 (101)	0,74 (63)	0,723 (52)
61	Малайзія		0,855 (74)	0,73 (70)	0,705 (56)
62	Тринідад та Тобаго		0,791 (116)	0,71 (78)	0,782 (36)
63	Кувейт		0,861 (67)	0,58 (122)	0,884 (6)
64	Лівія		0,864 (65)	0,73 (69)	0,693 (64)
65	Білорусь		0,794 (115)	0,78 (52)	0,702 (57)
66	Росія	0,755	0,770 (125)	0,78 (49)	0,713 (53)
67	Гренада		0,883 (53)	0,78 (50)	0,608 (97)
68	Казахстан		0,742 (138)	0,83 (35)	0,668 (72)
69	Коста-Ріка		0,936 (34)	0,66 (104)	0,667 (73)
70	Албанія		0,898 (48)	0,72 (75)	0,624 (88)
71	Ліван		0,830 (100)	0,70 (86)	0,698 (61)
72	Сент-Кітс та Невіс		0,838 (95)	0,69 (89)	0,684 (68)
73	Венесуела		0,858 (72)	0,69 (90)	0,669 (71)
74	Боснія та Герцеговина		0,878 (56)	0,72 (73)	0,621 (90)
75	Грузія		0,848 (82)	0,84 (33)	0,554 (111)
76	Україна	0,729	0,765 (129)	0,86 (30)	0,591 (100)
77	Маврикій		0,842 (89)	0,66 (105)	0,696 (63)
78	Македонія		0,865 (63)	0,70 (85)	0,641 (80)
79	Ямайка		0,838 (94)	0,77 (56)	0,598 (98)
80	Перу		0,852 (78)	0,70 (84)	0,634 (82)
81	Домініка		0,907 (42)	0,67 (99)	0,626 (87)
82	Сент-Люсія		0,862 (66)	0,69 (88)	0,632 (84)
83	Еквадор		0,877 (57)	0,69 (94)	0,620 (92)
84	Бразилія		0,844 (85)	0,66 (101)	0,662 (77)
85	Сент-Вінсент та Гренадіни		0,825 (105)	0,71 (79)	0,628 (86)
86	Вірменія		0,856 (79)	0,76 (57)	0,566 (108)
87	Колумбія		0,847 (83)	0,67 (97)	0,633 (83)
88	Іран, Ісламська Республіка		0,836 (97)	0,64 (113)	0,662 (76)
89	Оман		0,936 (98)	0,54 (129)	0,778 (39)
90	Тонга		0,825 (104)	0,79 (46)	0,535 (116)
91	Азербайджан		0,800 (113)	0,76 (56)	0,639 (81)
92	Туреччина		0,851 (80)	0,58 (119)	0,689 (67)
93	Беліз		0,884 (52)	0,66 (102)	0,582 (102)
94	Туніс		0,860 (70)	0,65 (108)	0,614 (96)

Примітка. Складено автором.

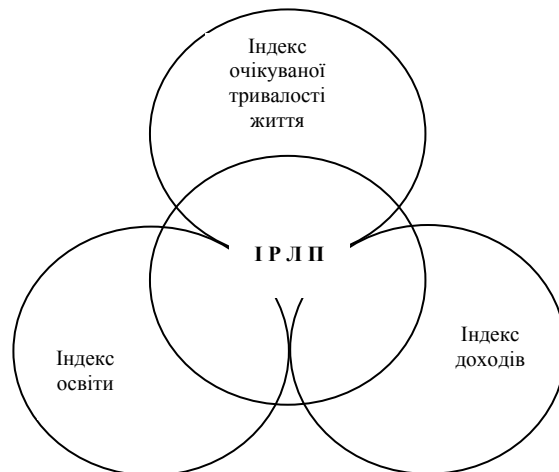
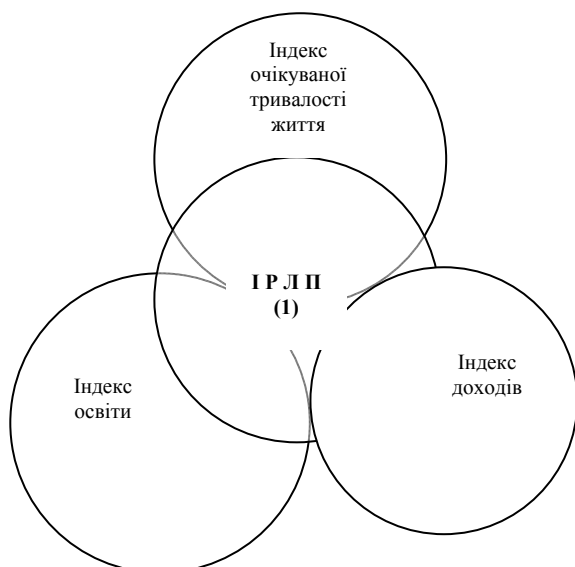
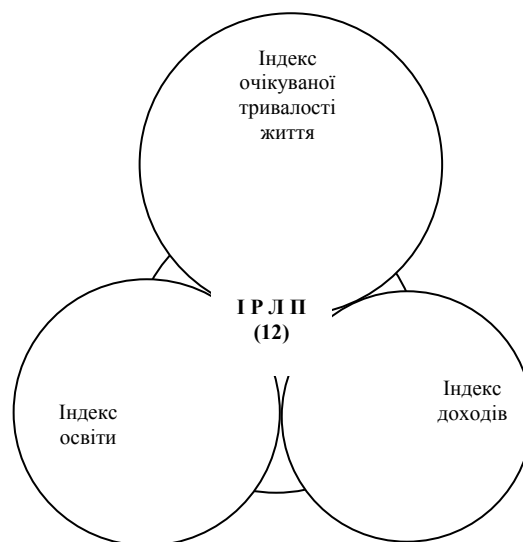


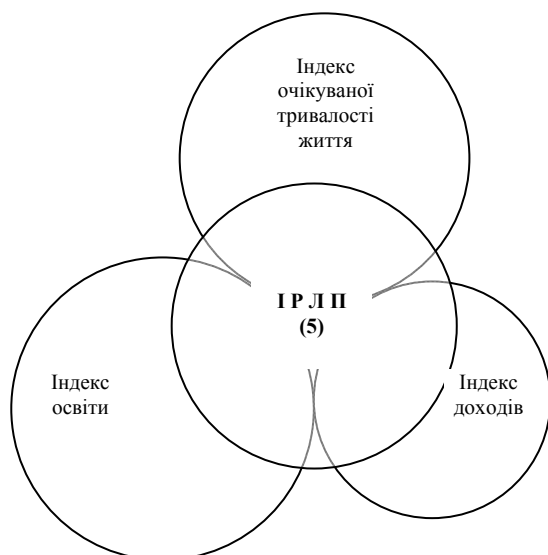
Рис. 1. Ідеальний варіант індексу людського розвитку (усі складові і сам ІРЛП дорівнюють максимально можливому значенню – 1)



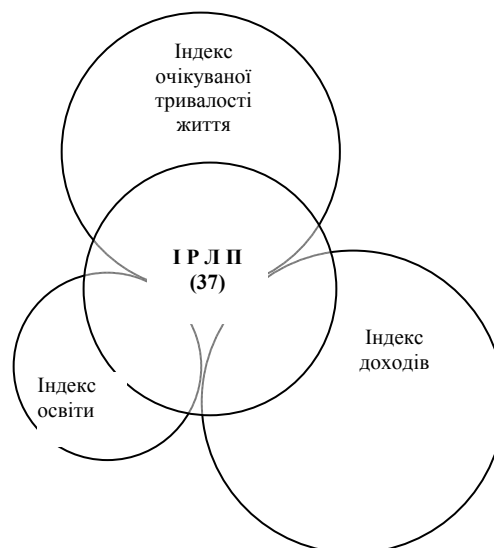
Норвегія (ІРЛП = 0,943 (0,964; 0,990; 0,883))



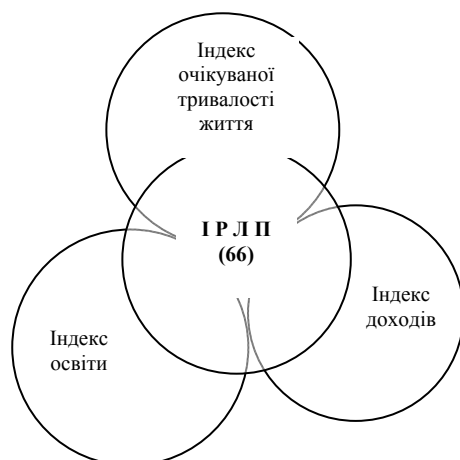
Японія (ІРЛП = 0,901 (1,00; 0,880; 0,827))



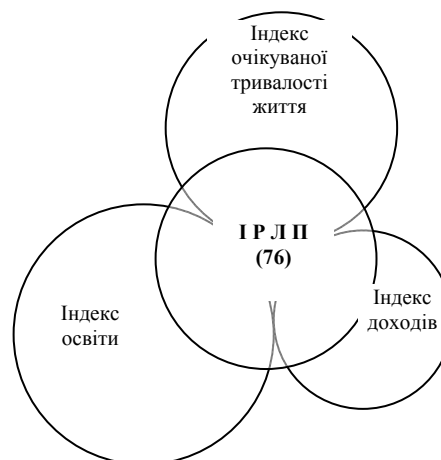
Нова Зеландія (ІРЛП = 0,908 (0,957; 1,00; 0,783))



Катар (ІРЛП = 0,831 (0,921; 0,620; 1,00))



Росія (ІРЛП = 0,755 (0,770; 0,780; 0,713))



Україна (ІРЛП = 0,729 (0,765; 0,860; 0,591))

Для оцінки рівня економічної безпеки автором запропонована квазідинамічна модель, яка дозволяє не тільки врахувати кількісно-якісний стан основних складових безпеки, а і ступень їх впливу та взаємовпливу. Загальна формула визначення інтегрального рівня економічної безпеки має наступний вигляд:

$$EKB^i = EK\Pi^i \times I_{ek} + \sum_{j=1}^n (EK\Pi \cap EK\Pi_j) \times I_{ek-j},$$

де EKB^i – інтегральна оцінка рівня економічної безпеки i -тої країни;

$EK\Pi^i$ – економічний потенціал (добробут) i -тої країни;

I_{ek} – стан захисту економічного потенціалу (якісна характеристика добробуту);

$EK\Pi_j$ – економічний потенціал (кількісна характеристика) j -тої сфери життєдіяльності;

I_{ek-j} – стан захисту інтересів j -тої сфери життєдіяльності залежної від економічної сфери (перетин економічної та відповідної сфери).

Таким чином, враховуючи багатоаспектність поняття національної та економічної безпеки, оцінка рівня економічної безпеки враховує не тільки стан захисту основного економічного інтересу життєдіяльності людини, суспільства та держави – досягнутий рівень добробуту (ВВП (ПКС) на душу населення), а і інших інтересів, які, за своєю суттю не є економічними, але тим чи іншим чином пов'язані з економічною сферою життєдіяльності.

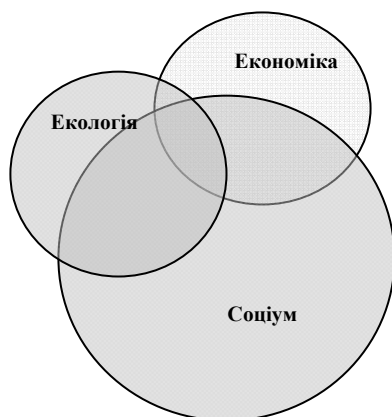


Рис. 2. Основні складові оцінки рівня економічної безпеки

Візуально даний концептуальний підхід до оцінки рівня економічної безпеки наведено на рис. 2. Зазначимо, що повна оцінка рівня економічної безпеки має враховувати всі сфери життєдіяльності (вони перераховані вище у визначенні національної безпеки). В рамках даної роботи сконцентруємо свою увагу лише на трьох основних сферах: економічній, екологічній та соціальній.

Крім того, в загальному плані, дані сфери є основою для формування національного багатства, яке вважається одночасно і результатом праці попередніх поколінь та наявним потенціалом розвитку. Так, згідно роботі В.В. Бушуєва [11], національне багатство складається з трьох основних складових: природних ресурсів (до яких віднесено надра, біоту та водно-повітряну середу), соціально-виробничий капітал (ВНП(ПКС), соціальну організацію країни та її культурний рівень), людський капітал (вітальна, духовна та інтелектуальна складові). При цьому, для кількісної оцінки даних складових закладена ідеологія щодо їх рівноцінності: максимальні питомі (в розрахунку на одну людину) значення кожної складової в грошовому еквіваленті прийняті однаковими, а саме:

$\max \text{ВВП}$ (Катар) = $\max \text{ВБК}$ (Індія) = $\max \text{ВЕК}$ (Австралія) = 107 721 \$ в рік на особу,

де ВБК – виробництво вітального (уродженого) капіталу;
 ВЕК – виробництво екологічного (біологічного) капіталу.

В якості обґрунтування такого підходу можна навести думку, що в гармонічно розвинутому суспільстві екологічні, гуманітарні та матеріальні блага повинні бути рівноцінними. В такому випадку для будь-якої країни світу виробництво певного виду капіталу можна оцінити за формулою:

$$\text{ВК}_i = \frac{Q_{\max}}{Q_i} \times \max \text{ВВП} \cdot$$

Рівень вітального капіталу (ВБК) знаходиться як добуток питомої народжуваності та очікуваної тривалості життя. Інтелектуальний капітал розраховується як частка від країни з найбільшими соціальними витратами на науку та освіту в розрахунку на одну особу (максимальний рівень якого був у Франції). Питома величина виробництва духовного капіталу (ВДК) прийнята однаковою для усіх країн світу, виходячи з того, що кожен мешканець Землі наділений при народженні рівним духовним багатством, яке відповідає показнику Індії – країни з найбільш високим рівнем питомої народжуваності.

В даній роботі ми не ставимо перед собою завдання кількісно оцінити рівень основних капіталів для країн та регіонів світу, хоча це дуже наглядно продемонструвало б зв'язок розглянутого вище ІРЛП та основних складників оцінки рівня економічної безпеки. В той же час зазначимо що:

– добробут країни (ВВП(ПКС) на особу) є складовою частиною обох інтегральних індексів;

– індекс тривалості життя є складовою для ІРЛП та певною якісною складовою (одним із співмножників) при оцінці рівня економічної безпеки;

– індекс освіти (складова ІРЛП) хоча і не входить прямим чином до оцінки рівня економічної безпеки, може бути використаний як якісна оцінка стану захисту певних інтересів (наприклад інноваційності країни).

Окремо розглянемо ще одну складову оцінки рівня ІРЛП а саме – корегування рівня добробуту з врахуванням нерівності. Як вже було сказано вище, оцінка рівня економічної безпеки враховує як рівень самого потенціалу (в даному випадку рівень добробуту – ВВП(ПКС) на особу), так і якісний стан захисту певного інтересу (в даному випадку якісний стан добробуту, безумовно, буде значною мірою залежати від рівномірності розподілу доходів). В той же час, якщо для виміру ІРЛП складова добробуту зменшується (коригується) відповідно до рівня нерівності, то рівень економічної безпеки враховує дану складову на кількісно-якісному рівні (відповідно, шляхом віднесення наявного рівня добробуту до певного стану критичності за показником нерівномірності).

Що ж стосується оцінки рівня сталого розвитку, то вона, як і оцінка рівня економічної безпеки, може бути зведена до трьох основних складових: економіки, екології та соціуму. Але, на відміну від двох попередніх інтегральних індексів – ІРЛП та економічної безпеки – кількісний вимір сталого розвитку враховує динамічні зміни цих основних складових і може бути визначений наступною формулою: економічний розвиток (зростання економічної складової) не повинен зменшувати інші складові розвитку (в першу чергу це стосується екологічної складової – природних ресурсів), при цьому потенційне зростання соціальної складової за рахунок збільшення кількості населення повинно бути компенсовано зменшенням матеріало- та енергоємності виробництва. Тобто, основна ідеологія сталого розвитку щодо можливостей вибору майбутніх поколінь може бути кількісно оцінена динамікою зміни основних складових.

На сьогоднішній день ми можемо констатувати, що сам людський розвиток, який полягає в розширенні вибору для людей, базується на спільному використанні природних

ресурсів. При цьому, аналізуючи досягнутий прогрес в людському розвитку на протязі останніх десятиліть необхідно визначити три основні негативні тенденції, а саме:

– зростання добробуту відбувалося за рахунок погіршення основних екологічних показників (збільшення викидів CO₂, погіршення якості ґрунтів, води, лісового покриву), тобто істотного зменшення природного (екологічного) потенціалу;

– розподіл доходів на рівні країн погіршувався майже для всіх країн світу, не зважаючи на досягнення з зменшення аналогічних нерівномірностей для індикаторів охорони здоров'я та освіти, тобто якісні характеристики індикатора доходів погіршувалися, в той же час індикатори стану здоров'я та освіти – покращувалися;

– зростання загального ІРЛП, що, за ідеологією, характеризує зростання прав та можливостей людини, мало і значні варіації для вище визначених основних складових людського розвитку.

Таким чином, в роботі показаний ідеологічний та кількісно-якісний зв'язок основних індикаторів розвитку: ІРЛП, рівня економічної безпеки та рівня сталого розвитку.

Як висновок можна зазначити, що на сьогоднішній день не існує єдиної моделі або єдиного рецепту успіху. В той же час, якщо в найближчий час людство не змінить наявну ресурсну ідеологію розвитку, загальний його прогрес може стати неможливим.

Використані джерела:

1. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>.

2. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>.

3. Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/>.

4. Національна асоціація виробників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nam.org/innovationreport.pdf>.

5. Всесвітній банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>.

6. International Human Development Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>.

7. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. 20-е юбилейное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/chapters/ru/>.

8. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 №964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/964-15>.

9. Доклад о человеческом развитии 2011 «Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/>.

10. Вікіпедія «Сталий розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток.

11. Бушуев В.В. Национальное богатство, энергетический потенциал и эгратический капитал России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: labenin.z4.ru/Docs/2006_06_Energy.doc.

КОРПОРАТИВНАЯ ВЛАСТЬ В РОССИИ: ПОДХОДЫ, ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Бархатов В.И., д.э.н., профессор,

Плетнёв Д.А., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Россия

На протяжении двух десятилетий в России продолжается поиск «эффективного собственника». Корпорации: приватизированные, впоследствии многократно реорганизованные, обанкроченные и перепроданные, до сих пор не могут стать драйверами экономического роста для национального хозяйства. И ни запретительные меры госрегулирования, ни масштабная государственная поддержка не в состоянии кардинально, стратегически изменить систему взаимоотношений субъектов в корпорации,

переориентировать её с краткосрочного фокуса максимизации личных доходов на долгосрочные цели развития самой корпорации.

На наш взгляд, эта проблема может быть решена лишь посредством переосмысления самой сути процесса распределения власти в корпорации. Среди российских авторов этой проблеме уделили значительное внимание С.Б. Авдашева и Т.Г. Долгопятова [11], Р.С. Дзарасов и Д.В. Новожёнов [1–2], Г.Б. Клейнер [3–4], А.Д. Радыгин и Р.М. Энтов [5–7], А.Е. Шаститко [8–10]. Они сконцентрировали внимание на специфических отношениях в современной корпорации, обычно называемых «корпоративным управлением (corporate governance)», мы же считаем более уместным употреблять в этом контексте политэкономическую категорию «власть» в сочетании с соответствующим прилагательным: «корпоративная власть». Такой терминологический выбор обусловлен тем, что «governance» не переводится обычно как «управление», равно и как образующий это слово глагол «to govern». Governance – это «власть», «руководство», и только потом – «управление», причём в значении скорее контроля, чем оперативного вмешательства, иными словами, управление как «НАправление», как «правление». Также и с глаголом «to govern» – в ряду его переводов и синонимов – влиять («to influence»), направлять («to lead», «to guide»), править («to rule»), властвовать («to possess»), руководить («to lead»). По причине «однобокого» перевода в российской науке корпоративное управление рассматривается как «производная» от «управления» – «менеджмента», то есть этой научной проблеме изначально «присваивается» прикладной статус. Хотя в действительности проблема «governance» – это проблема экономических отношений, результат которых существенно влияет на национальное производство и распределение благ. В этом смысле corporate governance – это «тема» политэкономическая, а не прикладная. На наш взгляд, уместнее для встраивания этого понятия в систему политэкономических категорий использовать перевод «корпоративная власть». В дальнейшем мы будем придерживаться именно такого терминологического подхода для того, чтобы акцентировать внимание на политэкономическом характере проблемы изучения подобных отношений.

Каждый из названных выше авторов предлагает своё авторское видение проблемы корпоративной власти. А.Е. Шаститко предлагает сконцентрировать внимание при исследовании корпорации на проблемах отношений двух внутренних субъектов: владельцев и управляющих. Ключевым для понимания проблемы корпоративной власти является произошедшее разделение между субъектами корпорации права владения, которое обуславливает возможность получения остаточного дохода, и права управления, подразумевающего непосредственный контроль. Проблему корпоративной власти А.Е. Шаститко рассматривает как частный случай агентской проблемы в корпорации, когда принципалом выступают владельцы, а агентом – управляющий. В результате можно выделить пять особенностей корпоративной власти в России: (1) высокий уровень концентрации собственности корпорации у узкой группы владельцев, которые как субъект принятия решений могут рассматриваться гомогенно; (2) непосредственное участие в текущем управлении корпорацией доминирующего собственника (что есть явная дисфункция механизма корпоративной власти); (3) теневой вывод прибыли корпораций в частную собственность доминирующих собственников и вывоз сгенерированного корпорацией капитала за границу; (4) личная уния владельцев и управляющих корпорации с конкретными представителями органов государственной власти, взаимопроникновение крупных корпораций и государственных структур, затрудняющие применение к корпорации формальных норм и правил поведения; (5) сложности финансирования долгосрочных инвестиционных программ корпорации при помощи заёмного капитала из-за угроз поглощения корпорации.

Выделенные особенности сигнализируют о наличии серьёзных дисфункций в механизме корпоративной власти, что отрицательно влияет на развитие российской корпорации, коль скоро в России выбран путь на доминирование частной собственности в корпоративном секторе. А.Е. Шаститко предлагает вернуться к вопросу о формировании

чёткой и прозрачной институциональной среды, в которой возможны были бы надёжная спецификация и защита прав собственности, обеспечение баланса интересов субъектов корпоративной власти (управляющих и владельцев, групп владельцев в рамках корпорации), а также баланса интересов владельцев и кредиторов (инвесторов, поставщиков, государства) корпорации.

А.Д. Радыгин и Р.М. Энтов также рассматривали проблему корпоративной власти в корпорации в контексте природы контрактных отношений между её субъектами. Они выдвинули тезис о существенной неполноте контрактов из-за высокой нестабильности современной экономики и наличии предпосылок поведенческого оппортунизма. А.Д. Радыгин и Р.М. Энтов [8, с.445] систематизировали выявленные им особенности корпоративной власти в России: (1) постоянное перераспределение титулов собственности в корпорациях на формально-законных основаниях, сопряжённое с нарушением «духа закона» при изменении спецификации прав собственности между субъектами (речь идёт о рейдерских технологиях, в том числе параллельные собрания акционеров, арест счетов корпорации, использование «силового» ресурса, получивших широкое распространение в 90-е годы 20 века); (2) слабость и дисфункции внешних механизмов корпоративной власти: рынка капитала, судебной системы; (3) мотивация управляющих и крупных владельцев на получение эффекта от краткосрочного функционирования корпорации или её ликвидации (вывод прибыли, вывод активов); (4) активное участие государства в деятельности механизмов корпоративной власти; (5) «выборочное» функционирование институциональной среды. Выход для участников контрактных отношений в таком случае – отношенческий контракт, который учитывает и весь предшествующий контракту опыт взаимодействия субъектов корпорации, и является не набором чётко прописанных условий, а условным допущением взаимной порядочности и следования неформально выработанным нормам. В этом случае снижается потребность в «третьей стороне» – государстве, которое выступало бы арбитром в спорных ситуациях межсубъектного взаимодействия.

Г.Б. Клейнер предлагает взгляд на проблему корпоративной власти с позиции системного подхода. Он выделяет ряд проблем корпоративной власти в России: (1) несбалансированность распределения прав и ответственности между участниками деятельности (основные права де-факто сосредотачиваются в руках управленцев, а основные обязанности – в руках работников и зависимых внешних субъектов); (2) фактическое неравноправие различных групп акционеров (в той или иной степени присутствует в любой национальной экономике, но в России приобрело гипертрофированную форму); (3) столкновение двух видов права – основанных на отношениях собственности и правах, основанных на трудовых отношениях (здесь можно рассматривать проблему ещё глубже – как глубинную проблему противоречия отношений собственности и трудовых отношений, усугубляющуюся во внешнем уровне несовершенных прав в российской экономике); (4) неэффективность корпоративного менеджмента (корпорация утрачивает управляемость в условиях «сверхнеопределённости всего»: прав, обязанностей, отношений); (5) фрактальная внутрикорпоративная коррупция (является прямым (но самостоятельным) следствием предыдущей проблемы); (6) утрата целостности корпорации.

Одним из важнейших следствий этих особенностей Г.Б. Клейнер называет субъективно определяемую концентрацию власти в корпорации, своеобразное «набухание» «центров власти». В результате утрачивается внутренняя гармония корпорации: гипертрофированная система «внешней» корпоративной власти, заинтересованной в извлечении выгод из корпорации и нисколько не заинтересованной в её развитии, лишает корпорацию внутреннего управляющего механизма, что, в конечном счёте, приводит к дисфункциям корпорации как системы, к «болезни» института корпорации. Её «лечение» Г.Б. Клейнер видит во внедрении «сбалансированного корпоративного управления» (по сути – «сбалансированной системы корпоративной власти») (рис. 1).

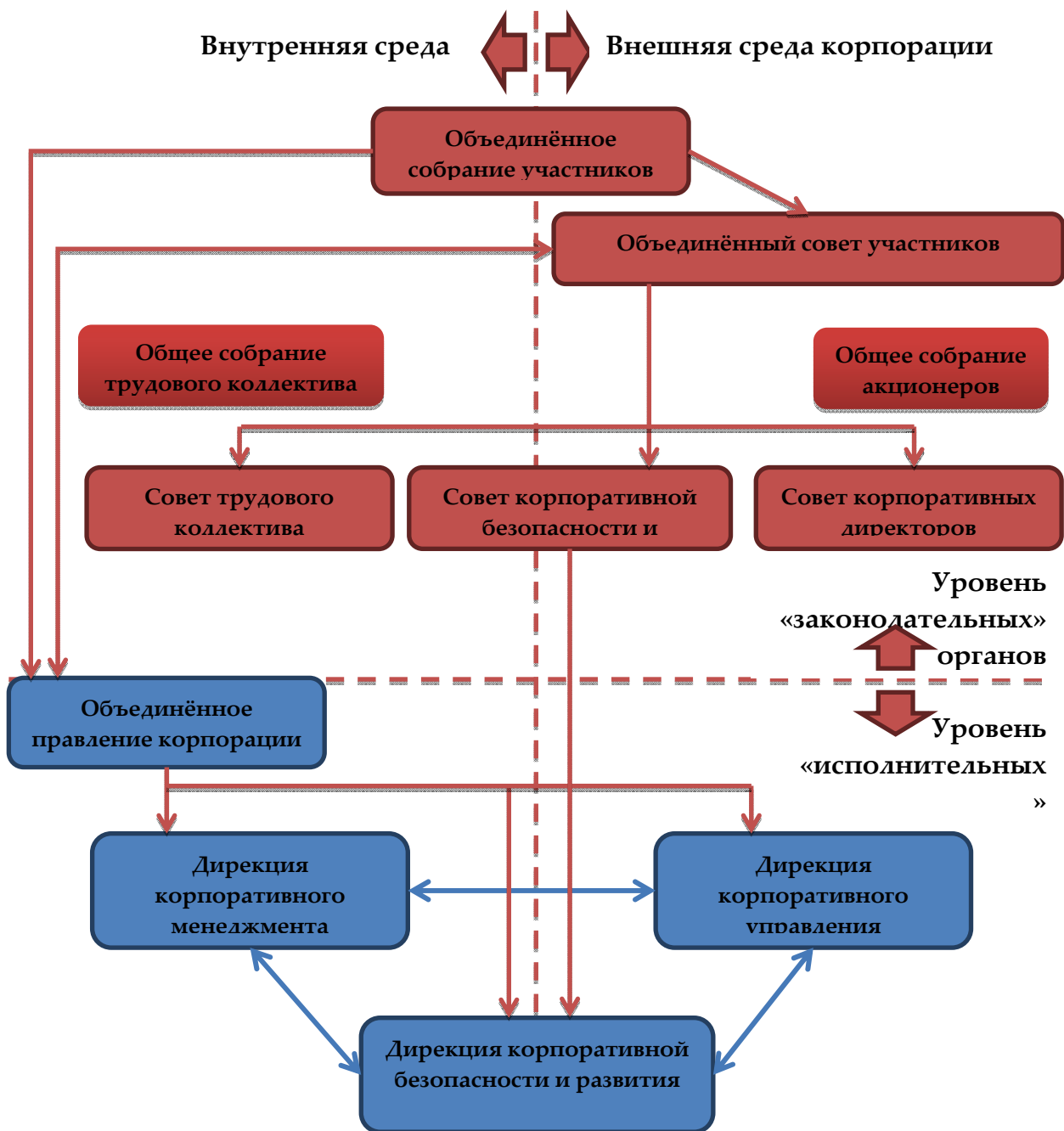


Рис. 1. Сбалансированная система корпоративной власти (по Г.Б. Клейнеру)
Примечание. Составлено авторами на основе [4].

Пояснения на этой схеме требуют три момента. Во-первых, объединённое собрание участников предлагается Г.Б. Клейнером как «суперстратегический» законодательный орган в корпорации, который используется только в крайнем случае, когда речь идёт об организации и ликвидации корпорации; он включает в себя представителей всех заинтересованных лиц, всех значимых стейкхолдеров. Во-вторых, выделяется три структурных компонента: (1) внутренняя среда, представляемая в первую очередь трудовым коллективом (то есть работниками) и управляемая посредством практик корпоративного менеджмента, (2) внешняя среда, представленная акционерами («экстернализованными» владельцами) и регулируемая посредством механизмов «корпоративного управления», а также (3) граница корпорации, представленная совокупностью её партнёров, инвесторов и т. п., то есть иных хозяйствующих субъектов, активно взаимодействующих с корпорацией и заинтересованных в её развитии и безопасности. В-третьих, объединённый совет участников, образуемый как совокупность трёх советов: трудового коллектива, корпоративной безопасности и развития и

корпоративных директоров осуществляет подготовку и принятие стратегических решений корпорации с учётом интересов всех групп субъектов (внутренних, внешних и «пограничных»).

С.Б. Авдашева и Т.Г. Долгопятова отмечают, что в России сформировалась национальная модель корпоративной власти, характеризующаяся: (1) крайне высокой степенью концентрации собственников (до 75% корпораций и предприятий, в них входящих, имеют единственного контролирующего собственника); (2) сохранение персонального контроля владельца над собственностью, то есть совмещение владения и управления в едином субъекте – инсайдере; (3) консервативностью российских владельцев российских корпораций в сравнении с иностранными во многих ключевых вопросах: состава Совета директоров, в том числе привлечения независимых директоров, смены руководителей предприятий корпорации и ключевых управляющих, накопления прибыли в ущерб текущему её потреблению в форме дивидендов. С.Б. Авдашева и Т.Г. Долгопятова отмечают появление разнообразных форм сохранения власти собственником в корпорации без «личного» присутствия: (1) формирования «карманного» Совета директоров – блюстителя интересов собственника; (2) частая смена ключевых наёмных управляющих; (3) создание разветвлённых систем управления, в частности – управляющих компаний; (4) внедрение «комиссара» на подконтрольное корпорации предприятие для надзора за управляющими; (5) осуществление неформальных схем контроля в обход прочих акционеров через сети поставки и сбыта [11, с.24].

Р.С. Дзарасов и Д.В. Новожёнов исследовали проблему накопления капитала в корпорациях как результат действия механизма корпоративной власти. Применяв эволюционный метод в исследовании, они определили, что генезис российских частных корпораций в форме всеобщей приватизации на деле означал «экспроприацию государственной собственности держателями неформального контроля» [2, с.183]. В результате сформировались российские корпорации как своего рода «реинкарнации» отраслевых и региональных производственных комплексов Советского Союза, но уже в новой, капиталистической «оболочке», исключающей, на данном этапе, социальную ответственность и стратегическое видение. Р.С. Дзарасов и Д.В. Новожёнов ссылаются на исследования Всемирного банка, согласно которым в российской экономике в 2003 году действовало 22 крупнейших корпораций, имеющих признаки бизнес-групп и контролируемых «олигархическими кланами». На их долю приходилось до 38,8% объёма продаж промышленной продукции и до 20% занятых в промышленности. Корпоративная власть в российских корпорациях, описываемая в терминах в терминах отношений собственности и контроля имеет, по мнению Р.С. Дзарасова и Д.В. Новожёнова, уникальные особенности, определяемые спецификой её генезиса и несводимые к универсальным объясняющим факторам (правовым, культурным и т.п.). Эти особенности можно свести к следующим обобщениям: (1) отсутствие разделения прав владения и функций управления в корпорации, их объединение у крупнейшего владельца корпорации; (2) появление в корпорации нового «центрального» субъекта – инсайдера, который контролирует финансовые потоки и принимает ключевые решения в корпорации; (3) широкие возможности для извлечения инсайдерской ренты.

Сравнивая особенности корпоративной власти в России, выделенные А.Е. Шаститко, А.Д. Радыгиным и Р.М. Энтовым, Г.Б. Клейнером, С.Б. Авдашевой и Т.Г. Долгопятовой, Р.С. Дзарасовым и Д.В. Новожёновым, можно выделить ряд общих положений, повторяющихся в различных формулировках у большинства авторов. Это, во-первых, наличие транссубъектной фигуры инсайдера как «полюса власти» в корпорации, как её доминирующего субъекта, использующего своё положение для получения «нетрудового» дохода в форме инсайдерской ренты (центральная роль инсайдера). Во-вторых, слабое распространение принципа разделения прав контроля и функций управления между субъектами, сопряжённое с высокой частотой перераспределения прав собственности и высокой её концентрацией у отдельных субъектов-«монополистов», а также неразвитостью

внешних механизмов контроля, в том числе посредством финансовых рынков (неразделённость контроля и управления). В-третьих, это заикленность корпорации и её субъектов на решении текущих проблем и получении краткосрочного эффекта в ущерб долгосрочным стратегическим целям. В-четвёртых, это взаимопроникновение корпорации и государства, проявляющееся как в «приватизации чиновников», так и активном и «выборочном» вмешательстве государства в хозяйственную деятельность корпораций. Однако эти сформулированные нами особенности существуют во взаимосвязи между собой, являясь следствиями одной центральной причины дисфункции корпорации не только в России, но и на Западе. Речь идёт о доминировании частного интереса в системе стимулов субъектов. Это приводит к объективным процессам централизации и монополизации хозяйственной власти в руках «полюсов роста», которые определяются в ходе эволюционный и «рукотворных» процессов. В российской корпорации таким субъектом стал инсайдер как максимально «приближённый» к корпорации субъект, для реализации власти которого не требовалось ничьё посредничество, а следовательно риски и «потери» власти были сведены к минимуму. По этой причине между частной корпорацией и государством как специфической корпорацией, также выступающей в качестве национального «полюса власти», возникают особые отношения, основанные на стремлении взаимоподчинения. Следствием этого становятся действия и частной корпорации, направленные на «приватизацию» чиновников, и государства, направленные на принуждение государства. Также в эту картину хорошо вписываются и процессы перераспределения, не всегда добровольного и легального, прав собственности на корпорацию. Учитывая богатое индустриальное наследие советских времён, гигантские залежи полезных ископаемых, процесс «передела» может продолжаться достаточно долго и «по ощущениям» участников, создавать для них новую стоимость. Это демотивирует любую корпорацию и всех её субъектов к созидательной, преобразующей действительности деятельности. Как результат, в российской экономике возникает уникальный тип «предпринимателя», напоминающего зомбартовского «разбойника», красиво именуемый инсайдером. Инсайдерская корпорация в том виде, в котором она существует сегодня, обречена на деградацию и поражение в эволюционной борьбе другим формам корпорации, не заикленным на принуждении и индивидуальном интересе.

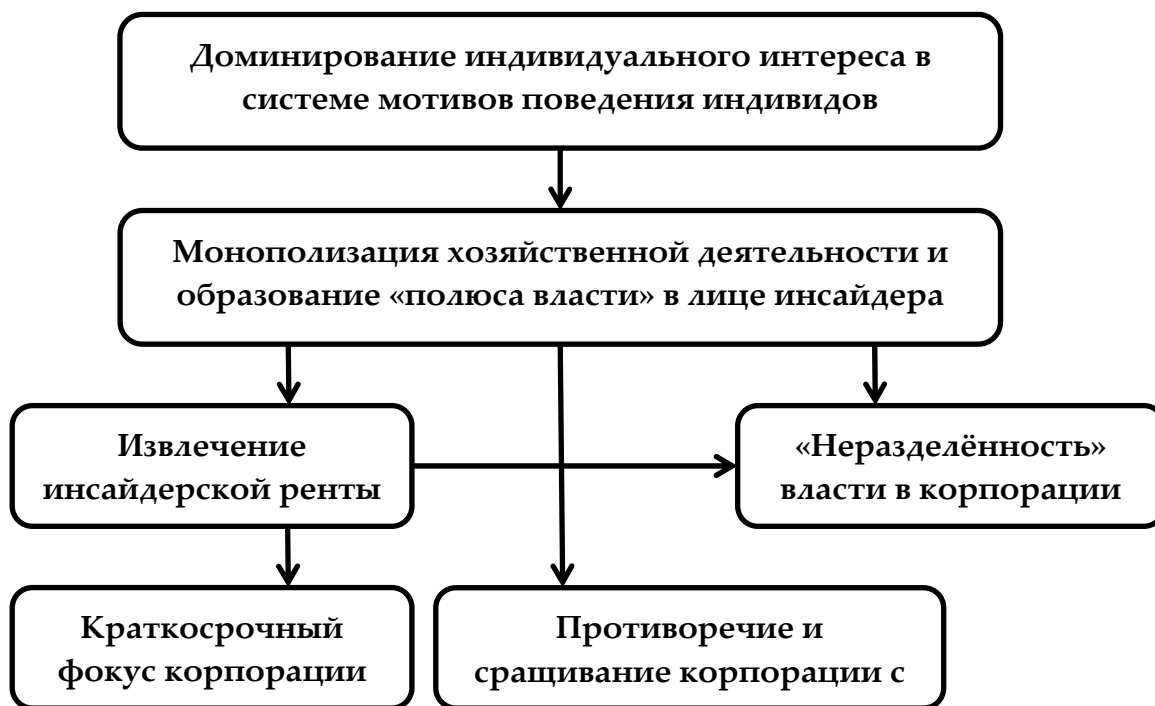


Рис. 2. Особенности корпоративной власти в России (авторский синтез)
Примечание. Составлено авторами.

Авторский взгляд на взаимосвязь особенностей корпоративной власти в России представлен на рис. 2.

Механизм формирования существующих дисфункциональных особенностей современной корпорации должен трансформироваться от его исходной точки, а именно – доминирования частного интереса в системе мотивов поведения субъектов корпорации. Однако решение такой задачи в «отдельно взятой корпорации» невозможно. Поэтому необходимо переосмысление общественных функций и экономического образования, и государственного регулирования экономики. Недопустима всеобщая «оцифровка» хозяйственной жизни, наделение личного благосостояния статусом единственной разумной цели человеческого поведения. Если же такого изменения не произойдёт, то любая запретительная мера легко будет обойдена, о чём подробно пишут сторонники «экономической теории преступлений» в рамках экономического империализма. Таким образом, система корпоративной власти должна стать не только средством достижения компромисса заинтересованных групп посредством эффективной контрактации, но и сферой проявления неэкономических, социальных «добродетелей» человека. Тогда и проблема низкой зарплаты, и многие проблемы экологии решатся автоматически. Процесс этот долог, он займёт не одно поколение, но начинать нужно уже сейчас, пока ресурсная база и человеческий капитал позволяют это сделать.

Использованные источники:

1. Дзарасов Р.С. Методология Н.А. Цаголова в исследовании накопления капитала в современной России // Вестник Московского университета. – Серия 6 Экономика. – №3. – 2009. – С.3–29.
2. Дзарасов Р.С. Новоженов Д.В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 512 с.
3. Клейнер Г.Б. Менеджеральная революция // Экономика и жизнь. – 29 сентября 2011 г.
4. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении // Центральный экономико-математический институт, Российская Академия наук Препринт #WP/99/2010, Москва 2010 (рус.).
5. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление: экономические ограничения, факторы и механизмы. В кн.: Гайдар Е. Т. (ред.). Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1998–2002. – М.: Дело, 2003. – С.441–486.
6. Радыгин А.Д. Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №4. – С.35–58.
7. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. и др. Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы // Отчёт Института экономики переходного периода, 2007.
8. Шаститко А., Радченко Т. Механизмы корпоративного управления: место акционерных соглашений // Вопросы экономики. – 2008. – №10. – С.49–61.
9. Шаститко А.Е. Проблемы корпоративного управления и пути их решения в корпоративном законодательстве // Российский журнал менеджмента. – 2006. – №2. – Том 4. – С.3–24.
10. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2007. – 303 с.
11. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): 10 лет спустя. Часть II. Российские фирмы / Под редакцией д.э.н. проф. Р.М.Нуреева. М.: МОНФ, 2010.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

*Бережна М.В., магістр
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна*

Сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає таке функціонування її господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні й духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів,

створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [2]. Екологічно відповідальне ведення бізнесу сьогодні є нагальною потребою. Для реалізації цього завдання господарська діяльність потребує комплексного регулювання і співпраці як з державою, так і з соціумом. Врахування майбутнього впливу на довкілля на етапі планування політик, планів і програм розвитку не є законодавчо обов'язковим в Україні, на відміну від законодавства ЄС. Інтеграція екологічної політики до галузевих політик, обов'язкове врахування екологічної складової при складанні стратегій, планів і програм розвитку України, впровадження екологічного управління на підприємствах, екологізація господарської діяльності є шляхом до сучасної секторальної екологічної політики, що реалізується у країнах Західної та Центральної Європи [4].

Стратегія екологічного розвитку є повноцінною складовою національної політики, на рівні з економічною та соціальною складовими. Наявність значної кількості проблем різного рівня складності при обмеженості ресурсів, які можуть бути використані для їх вирішення, робить одним із ключових завдань екологічної політики держави визначення основних пріоритетів.

Питаннями корпоративної соціальної відповідальності та, зокрема, екологічної відповідальності підприємств, обґрунтуванням основних засад та моделей сталого розвитку займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Барановський О., Барріт Н., Боске Б., Герасимчук І., Джигирей В., Дюллік Т., Коуз Р., Пахомова Н., Ріхтер К., Соколов І., Шальтегер С., Шауер Т. та інші. Їх дослідження присвячені розробці механізму реалізації екологічної відповідальності, вивченню та удосконаленню екологічного контролю та аудиту, обґрунтуванню значення екологізації підприємств в економіці країни тощо. Однак, багато проблем у цій сфері залишаються мало дослідженими.

Природоохоронні аспекти не набули широкого відображення в галузевих економічних політиках. Екологічне управління в Україні до сьогодні залишається на низькому рівні через незадовільний рівень екологічної культури підприємств, недосконалу економіко-правову базу екологічної відповідальності, відсутність чітких методів та інструментів управління. Незважаючи на прийняття широкого кола законодавчих актів, їх дія залишається в багатьох випадках формальною, а на місцевому рівні відчувається брак обґрунтованих соціально-екологічних програм [5]. Додаткових досліджень потребує механізм реалізації стратегій екологічного розвитку, зокрема, в Дніпропетровському регіоні. Вирішення цієї проблеми багато в чому сприятиме підвищенню рівня екологічної відповідальності вітчизняних підприємств.

Таким чином, метою досліджень, результати яких викладено у даній роботі, є аналіз стратегічних завдань екологічної політики підприємств та обґрунтування механізму їх реалізації на регіональному рівні. Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання: здійснено узагальнюючий аналіз екологічного стану Дніпропетровського регіону; виявлено основні проблеми екологічної відповідальності підприємств-забруднювачів навколишнього середовища; на цій основі удосконалено постановку стратегічних завдань регіональної екологічної політики та запропоновано інструменти їх вирішення.

Аналіз інституційного середовища реалізації соціальної і, зокрема, екологічної відповідальності бізнесу в Україні актуалізує необхідність розвитку розподіленої відповідальності (її реалізація передбачає зміцнення інститутів громадянського суспільства та механізмів громадського впливу на підприємства та на прийняті державою рішення [1]).

В Україні поки що не склалась і чітка система інвестування, яке було б безпосередньо пов'язане із відповідальністю бізнесу. Кожне підприємство діє в цій галузі по-своєму. Необхідною є розробка та донесення спільних завдань та цілей на кожному рівні – від загальнонаціонального до місцевого. Тому докладний аналіз стратегічних завдань екологічної відповідальності підприємств та обґрунтування механізму їх реалізації є винятково актуальним. Відмінності соціально-економічного розвитку регіонів України зумовлюють нерівномірне техногенне навантаження на навколишнє природне середовище.

Дніпропетровська область посідає друге місце після Донецької за рівнем забруднення навколишнього середовища. Через високу концентрацію найбільших підприємств-забруднювачів в гірничодобувній, хімічній, металургійній галузях промисловості постає питання запровадження нових механізмів стимулювання екологічної відповідальності. Слід зазначити, що протягом останніх років екологічні проблеми нашої області розглядалися неодноразово не тільки на рівні області, але й на державному рівні. Так, засідання Комітету Верховної Ради України з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи було присвячено питанню «Про виконання Програми поліпшення екологічного стану Дніпропетровської області за рахунок зменшення забруднення довкілля основними підприємствами-забруднювачами на 2007–2015 роки». Програма має першочергове значення для поліпшення екологічної ситуації в області. Це зумовлено в першу чергу тим, що до неї увійшли 25 підприємств – основних забруднювачів, рівень техногенного навантаження від діяльності яких на навколишнє середовище складає приблизно 96% від загального по області [3].

Так, згідно табл. 1, з семи найбільших підприємств-забруднювачів атмосферного повітря, лише одне скоротило обсяги викидів за рахунок здійснення природоохоронних заходів.

Таблиця 1

Основні підприємства-забруднювачі атмосферного повітря в Дніпропетровській області

Підприємство-забруднювач	Відомча приналежність	Валовий викид, т		Зменшення/-Збільшення/+	Причина зменшення/збільшення
		2010 р.	2011 р.		
Придніпровська ТЕС ПАТ «Дніпроенерго»	Мінпаливенерго України	79530,0	83072,123	3542,123	Збільшення обсягів виробництва та кількості спаленого вугілля
Криворізька ТЕС (вугілля) ПАТ «Дніпроенерго»	Мінпаливенерго України	133572,864	173414,93	39842,066	
ПАТ «Дніпровський меткомбінат ім. Держинського»	Міністерство промполітики України	105670,331	102176,571	-3493,76	Зменшення виробництва металопрокату
ПАТ «Нікопольський завод феросплавів»	Міністерство промполітики України	18839,891	25327,4	6487,509	Збільшення обсягів виробництва
ПАТ «Арселор Міттал» (Кривий Ріг)	Міністерство промполітики України	264050,419	321293,602	57243,183	Збільшення обсягів виробництва основних видів продукції
ПАТ «Південний ГЗК»	Міністерство промполітики України	31795,351	46863,758	15068,407	Збільшення виробництва агломерату
КХП ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського»	Міністерство промполітики України	1128,878	1002,044	-126,834	Зниження за рахунок виконання природоохоронних заходів

Примітка. Складено автором.

Таким чином, інтеграція Національних планів дій в регіональні програми соціально-економічного розвитку та їх деталізація на рівні регіональних планів дій з охорони навколишнього природного середовища є нагальною потребою, адже наявні програми дають незначний ефект за тривалий проміжок часу.

Згідно із Стратегією державної екологічної політики України до 2020 року, завданнями у цій сфері є:

– розробка та виконання середньострокових регіональних планів дій з охорони навколишнього природного середовища як основного інструменту реалізації національної екологічної політики на регіональному рівні країни;

- розробка до 2015 року методології та підготовка місцевих планів дій з охорони навколишнього природного середовища;
- впровадження екологічної складової в стратегічні документи розвитку міст та регіонів, урахування вимог Ольборзької хартії під час проведення оцінки регіональних програм соціального та економічного розвитку, перегляд до 2020 року генеральних планів розвитку великих міст з метою імплементації положень зазначених міжнародних документів;
- законодавче забезпечення до 2015 року переходу від соціально-економічного планування до еколого-соціально-економічного планування розвитку регіонів і міст;
- розробка до 2020 року нормативно-правової бази щодо еколого-економічних макрорегіонів;
- реалізація до 2015 року пілотного проекту щодо поєднання системи територіального планування з процедурами довгострокового прогнозування, еколого-соціально-економічного планування та проведення стратегічної екологічної оцінки;
- розвиток партнерства «громадськість – влада – бізнес» на регіональному рівні з метою забезпечення до 2020 року соціальних та екологічних стандартів екологічно безпечного проживання населення;
- зменшення негативного впливу процесів урбанізації на навколишнє природне середовище, припинення руйнування навколишнього природного середовища у межах міст, підвищення показників озеленення та територій зелених насаджень загального користування, зниження до 2020 року рівня забруднення атмосферного повітря, водойм, шумового та електромагнітного забруднення.

Основними інструментами реалізації регіональної екологічної політики є:

1. Міжсекторальне партнерство та залучення зацікавлених сторін.
2. Оцінка впливу стратегій, програм, планів на стан навколишнього природного середовища.
3. Удосконалення дозвільної системи у сфері охорони навколишнього природного середовища.
4. Екологічна експертиза та оцінка впливу об'єктів екологічної експертизи на стан навколишнього природного середовища.
5. Екологічний аудит, системи екологічного управління, екологічне маркування.
6. Екологічне страхування.
7. Технічне регулювання, стандартизація та облік у сфері охорони навколишнього природного середовища, природокористування та забезпечення екологічної безпеки.
8. Економічні та фінансові механізми.
9. Моніторинг стану довкілля та контроль у сфері охорони навколишнього природного середовища і забезпечення екологічної безпеки [4].

Викладене вище свідчить про те, що екологічна ситуація в Дніпропетровській області – одна з найбільш напружених в країні. Це спричинює необхідність запровадження нових механізмів реалізації національної екологічної політики на регіональному рівні. Серед основних інструментів стимулювання екологічної відповідальності можна виділити екологічне страхування, екологічний аудит, економічні та фінансові механізми, удосконалення дозвільної системи в сфері користування природними ресурсами тощо. Впровадження цих механізмів у практику поліпшує результати діяльності не тільки окремих підприємств, але й усього регіону, формує позитивний імідж та сприятливий інвестиційний клімат, підвищує конкурентоспроможність.

Таким чином, у ході проведених досліджень було виявлено основні проблеми здійснення регіональної політики в галузі екологічної відповідальності підприємств і теоретично обґрунтовано шляхи її удосконалення.

Використані джерела:

1. Heath D. Stakeholder Theory, Corporate Governance and Public Management // Journal of Business Ethics 53. – 2004. – 265 p.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.

3. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Дніпропетровській області за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecodnopr.dp.ua/attachments/100_%D0%9D%D0%90%D0%A6%D0%94%D0%9E%D0%9F%D0%9E%D0%92%D0%86%D0%94%D0%AC.pdf.

4. Розпорядження про схвалення концепції національної екологічної політики України до 2020 року від 17 жовтня 2007 р. N880-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=880-2007-%F0>.

5. Черних О. Принципи екологічної відповідальності підприємств в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/70606.doc.htm.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙ «СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА» И «СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО»

Борисенко С.С.

*Государственный институт подготовки и переподготовки кадров промышленности,
Национальная металлургическая академия Украины, Украина*

Социально-экономическое развитие государств переходного периода, к которым в настоящее время относится и Украина, дают основание утверждать, что, главным образом, общие экономические законы определяют характер и темпы преобразований.

В государствах переходного периода очень высока скорость социальных изменений, следствием которых является усиление неуправляемости и потенциальной конфликтности развития практически любых процессов. Поэтому, для эффективного управления государством, важным является выполнение, по крайней мере, двух условий:

1) сокращение продолжительности переходного периода с целью снижения затрат материальных и нематериальных ресурсов;

2) поддержание социальной системы в состоянии равновесия на протяжении всего переходного периода с целью предотвращения социальных катаклизмов и потрясений, т.е. обеспечения максимально возможной устойчивой деятельности социальной, политической и экономической систем самостоятельного государства как системы в целом [1]. Это обуславливает необходимость углубленного изучения таких понятий как «социальная политика», «социальная экономика» и «социальное государство», истории их возникновения и развития.

Термин «социальная политика» часто употребляется как в научной литературе, так и в повседневном обиходе и зачастую в него вкладываются разные понятия. По-разному интерпретируют социальную политику юристы, экономисты, политологи, журналисты. В этой связи понятие социальной политики не имеет однозначного толкования, и, по мнению некоторых авторов, ей невозможно дать какое-либо всеобъемлющее определение [2]. Существенное влияние на то, что это понятие так разнородно интерпретируется, оказывают следующие факторы:

- устройство государства, идея и идеология;
- уровень образованности и самосознание населения;
- уровень жизни граждан;
- культурные условия, традиции, обычаи;
- этнический состав населения;
- вероисповедания, их количество и характер;
- уровень развития социальных и гуманитарных наук;
- правовая система;
- влияние профессиональных ассоциаций и общественных организаций, и другие факторы [3].

В научных словарях и сборниках пишут о том, что под социальной политикой можно понимать как научную дисциплину, так и практическую деятельность [4]. Так ее определяет

польский автор Эдвард Россет, для которого социальная политика является системой идей и действий, направленных на улучшение уровня жизни населения [5].

Российский автор В.И. Даниленко дает, на наш взгляд, наиболее широкое и сложное определение. Он трактует социальную политику как совокупность установлений, процесс улаживания конфликта и нахождения взаимоприемлемого решения, а также принятие решений и проведение мероприятий в области социальных гарантий. В институциональном отношении к социальной политике автор причисляет три вида систем:

- 1) классические системы социальных гарантий, например, страхование при наступлении старости, болезни, пособие по безработице,
- 2) новые системы страхования от рисков потери доходов и при других бедственных положениях,
- 3) систему институционализированного уравнивания между организованными и неорганизованными интересами, например посредством права на создание союзов и коалиций, тарифной автономии, охраны труда [6].

Экономисты рассматривают социальную политику в несколько ином свете. Например, по мнению Николаса Барра, социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов, неизбежно присущего рыночной экономике, на ослабление дифференциации доходов и имущества граждан, а также на смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращения социальных конфликтов на экономической почве [7].

Также среди ученых нет единого мнения, что считать предметом (объектом) социальной политики. Изначально, с XVI до XIX века предметом социальной политики стала нищета, убогость, которые нарастали и распространялись, создавая угрозу самому существованию человечества. В Польше в тот период причины бедности и убогости обозначил Фридерик Скарбек [8]. Он выделил два рода факторов. К первому отнес причины государственные:

- 1) неравномерное распределение богатства в стране;
- 2) порабощение рабочего класса;
- 3) местные обстоятельства, затрудняющие работникам улучшение условий жизни;
- 4) привилегированность одного класса по отношению к другому;
- 5) неблагоприятные торговые и политические отношения;

К другому роду автор отнес личные причины:

- 1) лень, безделье;
- 2) развращенность, распущенность;
- 3) недостаток бережливости в управлении домашним хозяйством;
- 4) увлеченность азартными играми;
- 5) болезни и нежелание их лечить;
- 6) случайная утрата жилища.

Анализируя приведенные факторы, можно сделать вывод, что вплоть до начала XX века объектом социальной политики был рабочий класс, который был наиболее подвергнут воздействию, как внешних, так и личностных неблагоприятных факторов. С развитием таких наук, как политология и социология, объектом социальной политики становится все население страны [9]. Так, польский автор Антоний Райкевич, считает, что предметом исследований социальной политики является часть общей социально-хозяйственной политики, касающаяся условий жизни общества, межличностных отношений и изменений общественной структуры [10].

К субъектам социальной политики относятся органы законодательной и исполнительной власти различных уровней, работодатели в различных секторах экономики, также профсоюзные и иные общественные организации, которые влияют на разработку государственной социальной политики [11]. Однако некоторые авторы, например Витольд Турновецкий все органы, институции и организации, заданием которых является

установление норм социальной политики и реализация ее целей, называют предметами, а не субъектами социальной политики [12].

Исторически идеи социальной политики имели своим началом теории социального государства [13]. Слово «социальный» в латинском языке означает «общий», «общественный», то есть относящийся к жизни людей в обществе. Поэтому «социальным» в самом широком значении этого слова является любое государство, будучи продуктом общественного развития. Однако в данном случае под «социальным государством» понимается государство, обладающее особыми качествами и функциями.

Существование и деятельность социального государства тесно связаны с такими общественными явлениями, как демократия, гражданское общество, правовое государство, свобода и равенство, права человека.

Идея социальной государственности сформировалась в конце XIX – начале XX вв. (то есть позднее идеи правового государства) как результат объективных социально-экономических процессов, происходящих в жизни общества, когда в противоречие вошли два его важнейших принципа – принцип свободы и принцип равенства. Теоретически сложилось два подхода к соотношению этих принципов. Адам Смит, Джон Стюарт Милль, Бенжамен Констан, Джон Локк и др. отстаивали теорию индивидуальной свободы человека, вменяя государству в качестве основной обязанности охранять эту свободу от любого вмешательства, в том числе и от вмешательства самого государства. При этом они понимали, что в конечном счете, такая свобода приведет к неравенству, однако считали свободу высшей ценностью [14].

Другой подход развивает французский философ Жан-Жак Руссо, который, не отрицая значения индивидуальной свободы, считал, что все должно быть подчинено принципу равенства, обеспечивать который задача государства [15]. Многие исследователи увязывают появление идей о формировании социального государства с теориями Т. Гоббса и Дж. Локка, являвшимися результатом осмысления Английской революции 1648 г. [16].

Принцип индивидуальной свободы, который раскрепощал инициативу и самостоятельность людей, способствовал развитию частного предпринимательства и рыночного хозяйства, имел, таким образом, экономическое основание в период упрочения экономической мощи буржуазных государств. Однако к концу XIX века, по мере развития и накопления богатства, начало происходить имущественное расслоение общества, его поляризация, чреватая социальным взрывом. И в этой ситуации принцип индивидуальной свободы потерял свою актуальность и уступил место принципу социального равенства, требующего от государства перейти от роли «ночного сторожа» к активному вмешательству в социально-экономическую сферу. Именно в такой историко-политической обстановке и начинает формироваться понятие социального государства, понимание его особых качеств и функций.

Понятие «социальное государство» впервые употребил в 1850 г. Лоренц фон Штейн [17]. Он включил в перечень функций государства «поддержание абсолютного равенства в правах для всех различных общественных классов, для отдельной частной самоопределяющейся личности посредством своей власти». Государство, согласно Штейну, «обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, так как, в конечном счете, развитие одного выступает условием развития другого, и именно в этом смысле говорится о социальном государстве» [18].

В дальнейшем идея социального государства начинает получать все большее признание, воплощаться в практике и конституциях современных государств. Впервые государство было названо социальным в Конституции ФРГ 1949 г. [19]. Так или иначе принцип социальности выражен в конституциях Франции, Италии, Португалии, Турции, Испании, Греции, Нидерландов, Дании, Швеции, Японии и др. государств [20]. Большое значение для теории и практики социального государства имело учение английского экономиста Дж. Кейнса, под влиянием взглядов которого сформировалась концепция

государства всеобщего благоденствия, исходящая из возрастания социальной функции государства [21].

Следует отметить, что многие (особенно российские) исследователи считают катализатором процесса развития идеи социального государства и воплощения ее в жизнь на Западе возникновение Советского Союза, постоянно декларировавшего в своих Конституциях и других законодательных актах социальную ориентированность политики. И, хотя политическая теория и декларации социализма находились в противоречии с реалиями отсутствия демократии, гражданского общества, правового государства и частной собственности как экономической основы этих институтов, нельзя отрицать достижений в социальной политике социалистических государств [22]. Хотя в таких социально-экономических условиях социально ориентированная деятельность социалистического государства могла иметь только патерналистский, наставнический характер, связанный с установлением равенства бедных.

Подлинно социальное государство возможно лишь в условиях демократии, гражданского общества и должно быть правовым в современном значении этой характеристики. В настоящее время правовое государство должно быть социальным, а социальное государство не может не быть правовым. Между тем исторически, а также в некоторых современных концепциях, например, в подходе австрийского экономиста и политолога Ф.А. Хайека, между принципами правового и социального государства можно фиксировать определенное противоположение. Главным аргументом Хайека является то, что все виды социализма, коллективизма и системы плановой экономики противоречат принципам правового государства и личному праву. Причины варварства и насилия тоталитарных режимов того времени в Германии, Италии и Советском Союзе находятся, по мнению Хайека, не в особой агрессивности населения этих стран, а в осуществлении социалистического учения плановой экономики, которая неизбежно ведёт к угнетению и подавлению, даже если это и не было изначальной целью приверженцев социализма [23].

Теория и практика правового государства, как уже отмечалось, предшествовали идее и практическому воплощению государства социального, и их можно рассматривать как определенные этапы в развитии общества. Социальное государство пришло вслед за правовым потому, что последнее в его классическом либеральном варианте опиралось, прежде всего, на принципы индивидуальной свободы, формального юридического равенства и невмешательства государства в дела гражданского общества. А это привело к глубокому фактическому неравенству, кризисным состояниям в экономике и классовой борьбе [24]. Все это потребовало от государства перехода в новое качественное состояние, выполнения новых функций. П.И. Новгородцев обоснованно рассматривал социальное реформирование как «новую стадию развития правового государства» [25].

В наши дни демократические государства стремятся найти оптимальную меру сочетания правового и социального принципов. По мнению Эслин-Андерсена существуют три способа организации социального государства. Первая модель: государство направляет адресную помощь «людям, которые более всего в ней нуждаются». Это требует жесткого бюрократического контроля над всеми участниками процесса распределения. В рамках второй модели государство распределяет ресурсы среди всех людей, соответствующих определенным, легко устанавливаемым критериям (например, при рождении детей, получении лечения, пенсий и пр.) При этом уровень бюрократизации – минимальный. Реализация этого требует высокого уровня налогообложения. Модель реализовали скандинавские министры Карл Кристиан Стейнске и Густав Меллер в 30-х годах XX века, и она является доминирующей в Скандинавии. Третью модель можно наблюдать в Великобритании (модель Бевериджа). Она основывается на построении гражданского общества, которое гарантирует гражданам определенный уровень благосостояния, «которое является правильным и справедливым». Этот уровень затем может быть изменен в соответствии с потребностями. Эспин-Андерсен утверждает, основываясь на сравнительном историческом анализе существующих социальных государств, называемых также

государствами общего благосостояния, что в них реализуется, соответственно, три типа политики: либерализм, корпоративизм и социал-демократия [26].

Хотя истоки социальной политики государства находятся в далеком прошлом, когда правители, например римские цезари, заботились о предоставлении народу «хлеба и зрелищ», однако о социальном государстве как особой политико-правовой реальности можно говорить лишь тогда, когда социально ориентированная политика фактически становится основным направлением его деятельности и распространяется на широкий круг объектов. Кроме того, социальным может быть только государство, имеющее высокий уровень экономического развития, причем в структуре экономики должна быть учтена социальная ориентация государства. В этой связи момент реального возникновения социальных государств следует отнести к 60-м годам XX века. В конкретной стране начальную стадию формирования социального государства следует связывать с установлением ответственности государства за предоставление каждому гражданину прожиточного минимума, что в дальнейшем трансформируется в обязанность государства обеспечить каждому гражданину достойный уровень жизни.

Кроме того, следует учитывать, что проведение государством социально ориентированной политики представляет собой трудный процесс, что обусловлено необходимостью учитывать противоречивые, почти исключаящие друг друга факторы. Социальное государство должно постоянно налаживать труднодостижимый баланс между свободой рыночной экономики и необходимостью воздействовать на распределительные процессы с целью достижения социальной справедливости, сглаживания социального неравенства [27]. Российская исследователь Е.А. Лукашева справедливо пишет: «Отказываясь от ограниченной роли «ночного сторожа» и стремясь обеспечить всем гражданам достойный уровень жизни, государство не должно переступить черту, за которой начинается грубое вмешательство в экономику, подавление инициативы и свободы предпринимательства» [28]. В этой связи не случайно среди современных политических движений Запада сложилось своеобразное разделение труда: консерваторы делают больший акцент на индивидуальной и политической свободе – правовом принципе, а социал-демократы и близкие к ним либералы – на сближении доходов и жизненных шансов как материальном условии свободы каждого, то есть на социальном принципе [29].

Становление социального государства – это процесс не только экономический и политический, но и процесс нравственный, требующий «человеческого» измерения [30].

С учетом сказанного можно сделать вывод, что условиями существования социального государства и его характерными признаками являются:

1. Демократическая организация государственной власти.
2. Высокий нравственный уровень граждан и прежде всего должностных лиц государства.
3. Мощный экономический потенциал, позволяющий осуществлять меры по перераспределению доходов, не ущемляя существенно положения собственников.
4. Социально ориентированная структура экономики, что проявляется в существовании различных форм собственности со значительной долей собственности государства в нужных областях хозяйства.
5. Правовое развитие государства, наличие у него качеств правового государства.
6. Существование гражданского общества, в руках которого государство выступает инструментом проведения социально ориентированной политики.
7. Ярко выраженная социальная направленность политики государства, что проявляется в разработке разнообразных социальных программ и приоритетности их реализации.
8. Наличие у государства таких целей, как установление всеобщего блага, утверждение в обществе социальной справедливости, обеспечение каждому гражданину:
 - достойных условий существования;
 - социальной защищенности;

– равных стартовых возможностей для самореализации личности.

9. Наличие развитого социального законодательства (законодательства о социальной защите населения, например Кодекса социальных законов, как это имеет место в Германии).

10. Закрепление формулы «социальное государство» в конституции страны [31].

Говоря о функциях социального государства, следует иметь в виду следующие обстоятельства:

а) ему присущи все традиционные функции, обусловленные его природой государства как такового;

б) на содержание всех функций социального государства налагает отпечаток его общее социальное назначение, то есть традиционные функции как бы преломляются через призму целей и задач социального государства, и в этом плане можно вести речь о наличии у него общей социальной функции (общем социальном назначении);

в) в рамках общей социальной функции можно выделить специфические направления деятельности социального государства специфические функции [32]. К ним, в частности, относятся:

– поддержка социально незащищенных категорий населения

– охрана труда и здоровья людей;

– поддержка семьи, материнства, отцовства и детства;

– сглаживание социального неравенства путем перераспределения доходов между различными социальными слоями через налогообложение, государственный бюджет, специальные социальные программы;

– поощрение благотворительной деятельности (в частности, путем предоставления налоговых льгот предпринимательским структурам, осуществляющим благотворительную деятельность);

– финансирование и поддержка фундаментальных научных исследований и культурных программ;

– борьба с безработицей, обеспечение трудовой занятости населения, выплата пособий по безработице;

– поиск баланса между свободной рыночной экономикой и мерой воздействия государства на ее развитие с целью обеспечения достойной жизни всех граждан;

– участие в реализации межгосударственных экологических, культурных и социальных программ, решение общечеловеческих проблем;

– забота о сохранении мира в обществе [33].

Конституция Украины закрепляет принцип социальной направленности государства: «Статья 1: Украина есть суверенное и независимое, демократическое, социальное, правовое государство. Статья 3: Человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность признаются в Украине наивысшей социальной ценностью. Права и свободы человека и их гарантии определяют содержание и направленность деятельности государства. Государство отвечает перед человеком за свою деятельность. Утверждение и обеспечение прав и свобод человека является главной обязанностью государства» [34]. Однако пока Украину можно назвать лишь страной, находящейся на переходной стадии к социальному государству, а приведенное выше положение Конституции расценивать как программную установку.

Можно назвать некоторые проблемы создания социального государства в Украине:

– Украина еще не обрела опоры в праве, в правах человека и социальное государство в Украине не может опереться на фундамент правового государства: создание социального государства у нас не является новым этапом развития правового государства [35];

– слабое развитие (а в последние годы – резкий упадок) демократических принципов в организации государственной власти;

– отсутствие исторически развитого института частной собственности и общественного уважение к правам собственников, которые позволяли бы осуществлять меры

по перераспределению доходов, не ущемляя существенно свободы и автономии собственников;

– не ликвидированы монополии в важнейших видах производства и сбыта, что приводит к отсутствию реальной конкуренции, и, как следствие, – рыночного регулирования экономических, а в некоторой степени и социальных процессов;

– отсутствует развитое, зрелое гражданское общество;

– снижен уровень нравственности в обществе, практически потеряны привычные духовные ориентиры справедливости и равенства [36];

– существующие политические партии Украины не имеют четких социальных программ и представлений о путях реформирования общества, предвыборные программы той или иной политической силы редко соответствуют дальнейшим действиям после ее прихода к власти, что порождает недоверие общества к любым политическим лидерам и их программам реформ;

– в обществе отсутствуют четко обозначенные реальные цели, практически и научно выверенные модели жизнеустройства;

– в процессе освобождения украинского общества от тотального вмешательства государства по инерции снижена его социальная роль.

Использованные источники:

1. Марченко М.Н. Теория государства и права. – М., 1996. – гл.5–6.
2. Boduen Wojciech Ciesielski. Polityka socjalna w przedsiębiorstwie. – Koszalin: Politechnika Koszalińska, 2003. – S.17.
3. Boduen Wojciech Ciesielski. Polityka socjalna w przedsiębiorstwie. – Koszalin: Politechnika Koszalińska, 2003. – S.18.
4. Słownik społeczny. Pod redakcją Bogdana Szlachty. – Kraków: Wydawnictwo WAM, 2004. – S.890.
5. Rosset Edward. Oblicze demograficzne Polski Ludowej. – Warszawa: Państwowe Wydawn. Ekonomiczne, 1965. – 416 s.
6. Даниленко В.И. Современный политологический словарь. – Москва, 2000. – С.831–832.
7. Barr Nicholas. The Economics of the Welfare State, 4th edition. – Oxford University Press and Stanford University Press, 2004. – S.22.
8. Skarbek Frideryk. Ogólni zasady nauki gospodarstwa narodowego. – Warszawa, 1859. – S.58–59.
9. Wnuk-Lipiński E. Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej. – Warszawa, 1996. – S.64.
10. Rajkiewicz A., Supińska J., Księżopolski M. Polityka społeczna. – Warszawa, 1996. – S.24.
11. Esping-Andersen G. Społeczne podstawy gospodarki postindustrialnej. – Warszawa, 2010. – S.14.
12. Turnowiecki Witold. Polityka społeczna. – Gdańsk, 2004. – S.54.
13. Dean Hartley. Social policy. – Cambridge UK; Malden, MA: Polity, 2006. – P.41.
14. Morrow G.R. The Ethical and Economic Theories of Adam Smith: A study in the social philosophy of the 18th century, Cornell Studies in Philosophy, no. 13, 1923, pp 91-107.
15. Rousseau Jan-Jacques. Le discours sur l'origine de l'inégalité parmi les hommes. – Amsterdam 1755.
16. Козловский П. Общество и государство: неизбежный дуализм. – М.: Республика, 1998. – С.158.
17. Евстратов А.Э. Генезис идеи социального государства: Историко-теоретические проблемы: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01: Омск, 2005. – С.73–111.
18. System der Staatswissenschaft, Bd. 1: Statistik etc., Gesellschaftslehre, Basel 1857.
19. Основной Закон Федеративной Республики Германии от 23 мая 1949 г. // Конституции зарубежных государств. – Москва: Бек, 1997.
20. Конституционное (государственное) право зарубежных стран: В 4 т. Т. 3 / Отв. ред. Б.А. Страшун. – М.: Бек, 1997.
21. Friedman M. John Maynard Keynes // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly. – 1997. – Vol. 83, no. 2.
22. Дзодзиев В. Проблемы становления демократического государства в России. – М.: Ad Marginem, 1996. – С.223–225.

23. Хайек Фридрих Август фон. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catalaxy», 1992. – 304 с.
24. Alcock C., Daly G., Griggs E. *Introducing Social Policy*. 2nd Edition. – London, 2008. – 576 p.
25. Новгородцев П.И. Введение в философию права: Кризис современного правосознания / РАН. Ин-т государства и права. – М.: Наука, 1997. – 269 с.
26. Gosta Esping-Andersen. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1990. – P.167.
27. Rosanvallon Pierre. *La nouvelle question sociale. Repenser l'État providence*. – Seuil, 1981. – P.83.
28. Лукашева Е.А. Человек, право, цивилизации: нормативно-ценностное измерение. – Москва, 2011. – 384 с.
29. Казакевич А. Идеология христианской демократии // Ровдо В., Чернов В., Казакевич А. *Мировые политические идеологии: классика и современность*. – Минск: Тонпик, 2007. – Гл. 6.
30. Atkinson A. B. *Incomes and the Welfare State*. – Cambridge University Press, 1995. – P.116.
31. United Nations Development Programme (UNDP) (2003). «Human Development Indicators». *Human Development Report 2003*. New York: Oxford University Press.
32. Mahmud Rice James, Goodin Robert E., Antti Parpo. *The Temporal Welfare State: A Crossnational Comparison Journal of Public Policy* September–December 2006 N26 (3): 195–228.
33. Sinn Hans-Worner. *A Theory of Welfare State // The Scandinavian Journal of Economics*. – 1995. – Vol. 97 (4). – Dec. 1995.
34. Конституція України: Офіційний текст: Коментар законодавства України про права людини і громадянина. – Київ 2003. – 383 с.
35. Васькович Й. Проблеми й перспективи становлення і розвитку правової держави в Україні // *Право України*. – 2000. – №1 – С.32–35.
36. Тацій В.Я. Людина і правова держава: проблеми взаємовідносин і взаємодії // *Вісник Академії правових наук України*. – 2009. – №2(53). – С.7.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НА ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Бугара А.М., здобувач

Південний філіал Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет», Україна

Нестримний бурхливий розвиток світових процесів глобалізації визначає потребу забезпечення позитивних тенденцій в економічному розвитку України, де увага економічної політики держави має бути спрямована не тільки на макроекономіку, а й на підприємства, господарське функціонування яких повинно здійснюватись відповідно до критеріїв ринкової ефективності.

Адже успішне протікання макроекономічних процесів не можливе без ефективного функціонування виробництва, в тому числі і виноробних підприємств. Забезпечення економічної стійкості особливо в умовах кризових трансформацій ринкового середовища будь-якого господарського утворення можливо тільки шляхом підвищення ефективності виробництва, що дає змогу забезпечити конкурентоздатність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Розуміння гостроти і актуальності проблеми ефективності виробництва, необхідність нових підходів до її вирішення вимагає розробки науково обґрунтованих теоретичних та методологічних основ визначення ефективного розвитку виноробних підприємств. Тому сучасна розробка проблеми підвищення ефективності виноробного виробництва України матиме як наукове, так і практичне значення, оскільки безпосередньо пов'язана з підвищенням добробуту і підприємств, і галузі, і країни в цілому.

Окремі аспекти проблем ефективності виробництва виноробних підприємств знайшли відображення в роботах Н.Н. Заяць, О.А. Іванілової, О.М. Литовченко, М.Х. Корецького, В.Т. Косюри, Р.В. Кружкової, І.А. Петренко, П. Саблука, В.О. Точиліна, О.В. Ульяновченка, О.М. Шестопаля.

Разом з тим актуальними залишаються дослідження питань теоретичних, методологічних, методичних та практичних аспектів підвищення економічної ефективності виробництва виноробних підприємств з урахуванням їх специфічних особливостей.

Метою статті є розробка та обґрунтування теоретичних, методичних та практичних засад підвищення ефективності виробництва виноробних підприємств в умовах кризових трансформацій і фінансово-економічної нестабільності.

Економічна ефективність функціонування виноробних підприємств формується на всіх цих стадіях сукупного виробничого процесу та проявляється у трьох аспектах: ефективності ресурсів (витрат), ефективності технологій і інституціональній ефективності.

Характерною ознакою виноробних підприємств є ланцюгова залежність його галузей у виробничих циклах, наявність ринкових, ресурсних, технологічних, регіональних, економічних зв'язків. Основною функцією цих підприємств є виробництво виноробної продукції, а тому узагальнюючий критерій ефективності функціонування промислового виноробства замикає всю складну багатомірну систему економічних взаємодій і є своєрідним індикатором наявності (або відсутності) ознаки технологічного лідерства всього комплексу.

Використання методичного підходу щодо визначення взаємозалежності ефективності виробництва виноробних підприємств від інтегральної продуктивності ресурсів виробництва зумовлює, що інтегральний критерій економічної ефективності виробництва – це показник, в аналітичній конструкції якого повинен бути відображений кінцевий результат роботи підприємства у співвідношенні із сукупними витратами, які цей результат викликали. Тому, зміст категорії та сутність поняття «ефективність виробництва» підприємства в умовах кризових трансформацій розглядається як показник інтегрованої економії витрат сукупної праці з метою отримання корисного ефекту, що відображує рівень якості господарювання та є формою вираження виробничих відносин.

Якщо критерій економічної ефективності виноробних підприємств відображає стан і динаміку процесу підвищення економічної ефективності виробництва, то більш всебічну характеристику ефективності використання витрат сукупної праці, а також виробничих ресурсів покликана забезпечити повносистемна інтегральна економічна оцінка ефективності виноробних підприємств, яка включає комплексний блок показників ефективності виноробства – кінцевої техніко-технологічної стадії спільного агропромислового виробничого процесу.

Основними рисами системи показників є те, що визначальна роль в техніко-економічних результатах господарської діяльності належить продуктивному потенціалу; похідний характер показників, що визначають рівень економічних взаємовідносин, в тому числі доходу, прибутку і рентабельності, від показників кумулятивної ресурсомісткості продукції системи виноробства.

Багатофакторність підвищення економічної ефективності виробництва виноробної продукції, різноспрямованість та різновеликість її компонентів передбачає необхідність здійснення факторного аналізу. Тому критерій ефективності не може замінити собою систему окремих показників, а становить основу цієї системи.

Визначальними методологічними та методичними підходами до оцінки впливу організаційно-економічних факторів на ефективність розвитку виноробства в умовах кризових трансформацій є відзекалювання рівня ефективності виробництва в цілому та рівня ефективності використання окремих видів спожитих ресурсів, охоплення як натуральних, так і вартісних аспектів, відображення специфіки підприємства на основні сполучення, поєднання показників ефективності.

Загальна стратегія аналізу економічної ефективності виробництва підприємств пов'язується з аналітичною структурою ознак системи, з рівнями їх узагальнення, з системами показників в динаміці, технологічному або регіональному відношенні, а також з урахуванням формування вартісних результатів діяльності системи.

Система показників у виноробстві дає уявлення не тільки про рух поточних витрат сировини, матеріалів, паливно-енергетичних, трудових, фінансових ресурсів, але й про

єдинократові витрати на створення основних та поповнення оборотних засобів, які переносяться у процесі виробництва на вартість виробленої продукції. Серед показників є узагальнюючі, які характеризують використання ресурсів та витрат в цілому по галузі, відображають інтегральну оцінку рівня ефективності виробничої промисловості та факторні, які відображають рівень використання окремих видів матеріальних ресурсів, робочої сили, основних та оборотних засобів, капітальних вкладень, використання в процесі виробництва науково-технічних та техніко-технологічних нововведень тощо.

Система показників економічної ефективності виноробства – це компонент інтегральної системи показників економічної ефективності господарської діяльності виноробних підприємств, який являє собою комплексний економічний інструментарій щодо об'єктивного відображення та оцінки рівня економічної ефективності виробництва виноробної продукції, тенденцій та закономірностей її зміни, віднаходження резервів та можливих шляхів зростання.

Аналіз показників ефективності виноробних підприємств свідчить, що рівень продуктивності праці у виноробстві поступово підвищується, проте водночас має місце негативна тенденція невпинного зниження приросту продуктивності праці в розрахунку на 1% приросту її фондоозброєності (в 2012 році по відношенню до 2008 року показник склав 0,648), а про переважно екстенсивний режим розширеного відтворення стверджує співвідношення коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фондів, що зумовлено багатьма об'єктивними факторами, серед яких зростання вікових характеристик діючих фондів.

За аналізований період спостерігається тенденція зменшення частки матеріальних витрат в обсязі сукупних витрат з реалізованої продукції. Водночас відбувається зростання рівня матеріаловіддачі, який за цей період підвищився на 12,3%. Низька ефективність використання матеріальних ресурсів у виробництві вин, обумовлена довготривалим зниженням технологічних характеристик виноградарських ресурсів, зростанням цін та тарифів на енергоносії, транспортні послуги, що має вирішальний вплив на зростання матеріало-, енерго-, працевитрат.

Спостереження економічної динаміки індикатору балансової прибутковості свідчить, що у виноробних підприємствах відбувається процес поступового, все більш домінуючого та безперервного зниження його рівня: у 2012 р. – на 64,4% по відношенню до 2008 р., у 2011 р. – на 46,7% відносно базового року, що визначається зростанням інтегральної витратоємкості виробництва (співвідношення сукупних витрат та обсягу виробленої продукції і є оберненим показником щодо інтегрального критерію ефективності виробництва). Отримані аналітичні оцінки свідчать, що існують доволі значні резерви зростання ефективності виробництва.

Формування інноваційної моделі розвитку виноробного виробництва відрізняється від традиційних галузевих схем специфічністю розподілу витрат та отримання доходів у виноробстві (визначення ефективності витрат на одиницю продукції). В результаті розподілу факторів виробництва, ресурси формують залишковий дохід рентного походження – ренту, яка є узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва винопродукції і повинна бути нормована за ознаками продуктивності, як і норма прибутку на інвестиції, що є більш придатним для завдань прогнозування інвестицій з інноваціями.

Дохід, який отримано завдяки впровадженню інновацій та зменшенню витрат, є залишковим факторним рентним доходом виноробних підприємств. Тобто, ренту можна збільшити за рахунок підвищення інтенсивності продуктивних витрат, або через зменшення постійних витрат за рахунок ефекту масштабу господарства, раціоналізації інвестицій та інновацій, тобто оптимізувати витрати з урахуванням критичної ефективності у виноробних підприємствах, де ринкова ціна є ключовою ознакою процесів відтворення продуктивних сил.

Кожне виноробне підприємство повинно при виборі оптимального напряму використання продукції орієнтуватися не тільки на наявні виробничі потужності та господарські умови, що склалися, але і прагнути до освоєння нових ринків збуту,

розширення асортименту продукції, та технічно-технологічного оновлення виробництва основи наукових досягнень та потреб зростаючого ринку.

Стратегічні напрями системної інноваційної модернізації виноробства необхідно спрямувати на розробку ефективної системи впровадження науково-технічних розробок, використання сучасних технологій автоматизованого потокового виробництва із замкнутим циклом, комплексну енергоощадну механізацію та автоматизацію виробництва, впровадження ресурсозберігаючих високоефективних технологій, впровадження мало- і безвідходних технологій, використання альтернативних джерел енергії, маркетингові заходи, впровадження комплексної і глибокої переробки продукції виноградарства.

Заходи по впровадженню всебічної галузевої інтеграції і створення агропромислових об'єднань, дають можливість підвищити ефективність функціонування окремих учасників виноробного виробництва. Понад 90% винограду направляється на промислову переробку на вино, виноматеріали і соки. Тому сама економіко-технологічна логіка розвитку виноградарства сприяє більш органічному і природному становленню різних форм агропромислової інтеграції, зокрема: агропромислових підприємств, спеціалізованих агропромислових об'єднань, в яких в єдиному технологічному циклі синтезується вирощування, промислова переробка, зберігання та реалізація продукції.

Для модернізації виноробного виробництва за напрямом впровадження інновацій в умовах обмеженого ресурсного забезпечення доцільно залучення принципів мережево-кластерного підходу, де вузли сформованих мережних систем розвитку агропромислових кластерів у вигляді виробників та споживачів інновації разом з фінансовими та науковими центрами мають підтримувати активну конкуренцію та інноваційний розвиток поширюваних новітніх розробок за принципами реалізації горизонтального і вертикального інтегрованого зростання у виноробному виробництві.

Основним напрямом підвищення ефективності функціонування та розвитку виноробних підприємств є вдосконалення механізму державного регулювання. Для ефективного розвитку виноробних підприємств в умовах глобалізації необхідно: гармонізувати загальні (міжгалузеві) та спеціальні (галузеві) державні регулятори та систему управління до відповідних регуляторів та систем управління, правил та торгових режимів розвинутих ринкових країн, світової організації торгівлі, а у перспективі до спільних механізмів відносин в країнах ЄС. Сукупність взаємозв'язаних законодавчо-нормативних, організаційно-господарських, агротехнологічних підсистем, регулюючих виробництво, якість, транспортування, зберігання та оборот продукції, утворюють комплексну модель ведення виноробства.

Тенденції розвитку виноробних підприємств потребують пошуку резервів інвестування всередині системи «виробник винограду – завод первинного виноробства – завод вторинного виноробства». Розподіляти прибуток в цьому ланцюгу пропонується пропорційно величині витрат, які здійснюються кожною ланкою виробництва готової продукції. Для визначення чистих витрат кожного етапу (крім виноградарів) необхідно зменшити їх на вартість сировини і величину прибутку.

Висновки. 1. Здійснено повносистемну оцінку сучасного стану ефективності виробництва виноробних підприємств, яка відрізняється більш повною комплексністю врахування її складових, а саме: сфери виробництва, сфери організаційно-управлінського механізму, сфери реалізації, що можна відобразити через інтегровану класифікаційну структуру факторів ефективності виробництва.

2. На основі комплексного поєднання виробничих, галузевих і міжгалузевих підходів та інтересів визначені резерви та обґрунтовані основні напрями і шляхи підвищення ефективності виробництва виноробних підприємств. Оцінка ефективності залучення ресурсного комплексу (природно-ресурсного та людського потенціалу), а особливо основних фондів та живої праці, вказує на резерви подолання ресурсоемісного екстенсивного характеру виноробного виробництва.

Використані джерела:

1. Гаркуша О.М. Формування ефективного виноробного підкомплексу АПК України / О.М. Гаркуша. – Миколаїв: МДАА, 2001. – 281с.
2. Горбачов В.С. Щодо основних напрямків створення вискоєфективного виробництва виноробної продукції / В.С. Горбачов // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2004. – №4. – С.143–146.
3. Кулешова Г.М. Асортимент виноградарсько-виноробної продукції і конкурентоспроможність підприємств / Г.М. Кулешова // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2004. – Випуск 3(27). – С.108–111.
4. Шибаніна О.В. Агропромислова інтеграція – важливий напрям сталого і конкурентоспроможного розвитку виноробного під комплексу / О.В. Шибаніна, О.В.Короткова // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С.25–28.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ТРУДАХ СОЦИАЛЬНЫХ ПСИХОЛОГОВ

Бушueva Т.Н., к.п.н., доцент

Челябинский институт (филиал) ФГБОУ ВПО

«Российский государственный торгово-экономический университет», Россия

В современной экономической теории ключевая роль человеческого фактора в экономическом развитии считается общепризнанной. Для современных исследователей в разряд первоочередных задач выдвигается выявление путей повышения эффективности управления человеческими ресурсами. Свидетельством тому служит лавинообразный рост числа диссертационных исследований, посвященных обозначенной тематике.

В многочисленной научной литературе высказываются мнения о том, что роль человеческой составляющей в повышении эффективности и обеспечении конкурентоспособности современной организации возрастает с темпами более высокими, чем у остальных факторов производства. Ученые подчеркивают, что организационный прогресс основан, прежде всего, на результатах живого труда, его качестве, умноженном на интенсивность и творческий потенциал сотрудников. Одним словом, научное сообщество прилагает все усилия, чтобы доказать представителям бизнеса необходимость и полезность нового подхода к управлению человеческими ресурсами.

Однако опыт хозяйственной деятельности отечественных предприятий показывает, что решение проблем развития человеческих ресурсов и по сей день не получает должного внимания со стороны руководства организаций. Не получая ожидаемого экономического эффекта, большинство руководителей придерживается стратегии минимизации издержек в развитие и эффективное использование персонала. В результате некомпетентного руководства человеческий ресурс на современных отечественных предприятиях зачастую не воспроизводится, а растрачивается.

Сказанное выше можно истолковать в том смысле, что кажущаяся очевидной для ученых необходимость осуществления вложений в развитие человеческих ресурсов оказывается весьма спорной для практиков, следовательно, требует дополнительного обоснования. Ведь далеко зашедший кризис любой практики выражается, как правило, в кризисе теории, оправдывающей эту практику.

Анализ научной литературы, посвященной проблемам управления ключевым экономическим фактором, показывает, что в основном внимание ученых концентрируется на организационно-управленческих и финансовых механизмах процесса. При ближайшем рассмотрении авторефератов диссертаций соответствующей тематики (всего было проанализировано 16 авторефератов) оказалось, что в подавляющем большинстве случаев (92% от общего числа) в работах отсутствуют ссылки на труды ученых в области экономической психологии или смежных отраслей знания в качестве методологической базы. Выявленный факт позволяет заключить, что чаще всего социально-психологические закономерности в регулировании вопросов управления человеческими ресурсами

учитывается на эмпирическом или даже интуитивном уровне, то есть с опорой на личный опыт исследователей.

Представляется, что качество управления человеческими ресурсами связано не столько с объемом произведенных затрат, сколько с повышением эффективности методов управленческого воздействия на человека. Ход дальнейших рассуждений приводит к осознанию того, что методы, приемы и способы повышения эффективности управления человеческими ресурсами должны основываться на системном изучении социально-психологических закономерностей и тенденций, лежащих в основе управленческих воздействий. Именно в пренебрежении к выявлению, изучению и учету социально-психологических закономерностей в процессе управления человеческими ресурсами в условиях становления новой экономики видится одна из причин неэффективности инвестиций в человеческий капитал.

Не обсуждая историю вопроса о закономерностях управления человеческими ресурсами в целом, отметим лишь, что учеными они трактуются как объективно существующие, необходимые, существенные повторяющиеся связи в процессе взаимодействия объекта и субъекта управления. Центральным моментом деятельности по управлению персоналом, как пишет А.Я. Кибанов, является ее построение в соответствии с закономерностями, которые влияют на состояние всех подсистем и элементов системы управления организации. Особенно важно, что «в современных условиях изменения, связанные с открытием новых закономерностей, происходят особенно интенсивно», и пренебрежение ими может привести к действиям со стороны человека, которые вызовут нежелательные последствия и проблемы, решение которых потребует дополнительных затрат труда и ресурсов [2, с.105].

Приступая к выявлению социально-психологических закономерностей управления человеческими ресурсами, следует в первую очередь определить методологические ориентиры, которые выполняют роль оснований их выделения. Отсутствие таких ориентиров может привести к формулированию закономерностей, не адекватных исследуемому явлению.

Чтобы избежать таких последствий, выявление присущих процессу управления человеческими ресурсами зависимостей и связей осуществлялось по трем основным направлениям:

- а) через анализ особенностей управления человеческими ресурсами, описанных в социально-психологической и экономической литературе;
- б) путем теоретического обоснования связей и зависимостей, свойственных человеческому поведению, обусловленному управленческими воздействиями в процессе управления человеческими ресурсами;
- в) на основании некоторых эмпирических данных и опыта управленческой деятельности.

Ниже представлены обобщенные результаты проведенной работы, где в качестве методологических ориентиров сформулированы следующие положения:

- а) социально-психологические закономерности управления человеческими ресурсами в соответствии с концептуальными положениями системного подхода должны отражать диалектическую детерминацию процесса управления, в которой одновременно учитываются как внешняя составляющая (управленческое воздействие), так и внутренняя (процесс включения внешних воздействий в структуру текущей деятельности сотрудников с учетом субъективной интерпретации институционального контекста);
- б) закономерности могут быть сформулированы на основе установленных в процессе управления человеческими ресурсами причинно-следственных связей и зависимостей с учетом модельного представления последнего как системы, находящейся в состоянии напряжения;

в) причинно-следственные связи и зависимости определяются посредством анализа основных противоречий процесса управления человеческими ресурсами, развернуто обоснованных с помощью дедуктивных построений и индуктивного метода.

В соответствии с основными постулатами институционального экономического направления и ситуационного направления в социальной психологии подчеркнем, что внешние управленческие воздействия, направленные на развитие человеческих ресурсов и потенциала, следует учитывать как преломленные через внутреннюю интерпретацию объекта воздействия, а не как однозначно воспринятые всеми сотрудниками. Иными словами, положительный эффект при решении задач управления человеческими ресурсами будет выражен сильнее в том случае, если учитываются и прогнозируются субъективные интерпретации содержания управленческих воздействий.

Мысль о том, что одно и то же управленческое воздействие может по-разному интерпретироваться различными людьми или одним и тем же сотрудником в различных контекстах, равно как и осознание того, что в процессе управления развитием человеческих ресурсов необходимо уделять внимание субъективным интерпретациям наравне с методами и способами воздействия, имеет научное обоснование. Представители ситуационистской традиции в экономической и социальной психологии рассматривают психические процессы как промежуточные переменные, опосредующие влияние внешних условий на экономическое поведение человека [4–5]. Такое положение вещей ясно себя обнаруживает в воззрениях Л. Росса и Р. Нисбетта, по мнению которых огромное число важных феноменов проистекает из изменчивости субъективных интерпретаций, даваемых одним и тем же человеком, а также из различий между интерпретациями, даваемыми разными людьми в одной и той же ситуации. «Воздействие любой объективно стимулирующей ситуации зависит от личностного и субъективного значения, придаваемого ей человеком, ... мы должны учитывать то, как он сам интерпретирует эту ситуацию, понимает ее как целое» [5, с.46].

Данное положение представляется важным для обоснования используемых в управлении человеческими ресурсами способов и инструментов по трем причинам: во-первых, протекание деятельности субъекта труда детерминировано совокупностью внешних и внутренних факторов; во-вторых, субъективная интерпретация событий одним и тем же человеком характеризуется значительной изменчивостью и, в-третьих, имеет место существенное различие в значениях, придаваемых разными людьми одним и тем же организационным мероприятиям и другим формам воздействия. Это означает, что разные сотрудники, скорее всего, будут интерпретировать одну и ту же управленческую ситуацию отличными друг от друга способами.

Как следствие, обозначенная субъективность интерпретации обуславливает формирование совокупности мотивов у институциональных агентов, различных по силе, направленности и структуре. Ориентация на субъективную интерпретацию и последующую самоорганизацию субъекта труда приводит к выводу, что не обязательно весь человеческий ресурс организации как совокупность опыта, знаний и способностей реально функционирующих работников будет задействован и будет эффективно использоваться в процессе достижения организационных целей. Вышеизложенное объясняет так часто наблюдаемую в практике российских предприятий низкую эффективность вложений в развитие человеческих ресурсов, когда произведенные затраты «следует рассматривать не как инвестиции, а, скорее, как безвозвратные экономические потери, понесенные и на индивидуальном, и на общественном уровнях» [1, с.20].

В соответствии с представлениями К. Левина управление человеческими ресурсами рассматривается нами как система, пребывающая в состоянии постоянного напряжения, обусловленного, с одной стороны совокупностью управленческих воздействий, а с другой – силами, действующими на каждого сотрудника субъективно. В идеале внутригрупповые силы как следствие целенаправленных действий должны быть направлены на достижение статичного, характеризующегося высоким уровнем энтропии состояния, в котором имеет место полное единообразие мнений и мотивов. Однако, сотрудники, обладая разными

представлениями, оценочными суждениями по одному и тому же вопросу, обладая уникальными для каждого знаниями, мотивами, логическими мыслительными схемами, интерпретируют вопросы, имеющие общую важность, самыми разнообразными способами. Это создает разнонаправленность мнений, отношений и мотивов, наталкивающих на противодействие внутригрупповых сил, действующих в направлении консолидации, и побуждает поведенческие реакции, отклоняющиеся от управляющих интенций.

Другой тезис, связанный с видением процесса управления человеческими ресурсами как напряженной системы, указывает на обусловленность результатов управленческих воздействий, во-первых, всей совокупностью одновременно действующих факторов, а во-вторых, их взаимовлиянием.

Особый научный интерес представляют следствия приложения понятия «напряженная система», сформулированные Л. Россом и Р. Нисбеттом и рассматриваемые нами в контексте управления человеческими ресурсами. Первое следствие состоит в том, что в данном процессе одновременно действуют как побуждающие, так и сдерживающие факторы. Анализ и учет сдерживающих факторов не только важен, но и необходим для достижения успеха управленческого воздействия. Иными словами, определенные действия (или наоборот бездействия) должностных лиц закономерно выступают причинами отклонения от состояния равновесия. Как признают вышеупомянутые авторы в своей работе, «можно добавлять или развивать побуждающие силы (увеличивая тем самым напряженность в системе, так как влияние соответствующих сдерживающих сил также будет возрастать), либо устранять (или ослаблять) сдерживающие силы, препятствующие желаемым изменениям (уменьшая, таким образом, напряжение) [5, с.51].

Второе следствие основано на признании того, что равновесие в системе с трудом поддается изменению по причине баланса противостоящих сил. Однако, как подчеркивают Л. Росс и Р. Нисбетт, напряженная система, находясь на пороге изменений, может пребывать в состоянии неустойчивого равновесия. Соглашаясь с учеными, добавим, что противостояние сил будет балансировать до определенного времени. Если напряженность в системе и далее будет возрастать, то осуществление даже незначительных на первый взгляд изменений может вызывать масштабный эффект.

Таким образом, иногда кажущиеся значительными организационно-управленческие мероприятия не дают планируемого эффекта, в то время как внешне менее масштабные действия бывают «на удивление» эффективны. «Масштабные манипуляции могут оказаться бессильными перед лицом еще более масштабных сдерживающих факторов или даже увеличивать силу сопротивления последних. В противоположность этому менее масштабные манипуляции могут использовать факт ненадежного равновесия либо важный каналный фактор, вызывая сдвиги в системе скорее посредством изменения направления силовых воздействий ...» [5, с.52].

Поскольку управление человеческими ресурсами рассматривается нами как взаимодействие двух групп факторов, в котором управленческие воздействия преломляются интерпретациями сотрудников и уже в новом качестве выступают как противодействующие силы, то основное противоречие можно сформулировать как противоречие между внешними управленческими воздействиями и внутренней активностью сотрудников, выражающейся в стремлении к самостоятельному выбору траектории своих действий.

Значимость проведенного исследования заключается в том, что оно актуализирует проблему выявления и конкретизации характеристик внешних управленческих воздействий стимулирующего и особенно сдерживающего характера. В дальнейшем предстоит рассмотреть, каким образом управленческие воздействия с одной стороны и релевантные им, внутренние созидательные силы сотрудников могут усиливать друг друга в направлении достижения организационных целей. В то же время открытым остается вопрос о внутренних факторах, вызывающих наибольшее напряжение в системе управления. Необходимость выявления наиболее значимых факторов означает только одно, что процесс управления

человеческими ресурсами с опорой на социально-психологические закономерности является чрезвычайно актуальным и нуждается в дальнейшей проработке.

Использованные источники:

1. Дырка С. Управление развитием человеческих ресурсов организации в условиях трансформируемой экономики: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук / С. Дырка; РАГС. – М., 2009. – 45 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 301 с.
3. Копылова Ю.М. Управление человеческим капиталом организации: дис. ... канд. экон. наук / Ю.М. Копылова; ГУУ. – М., 1998. – 160 с.
4. Левин К. Динамическая психология: избранные труды / К. Левин. – М.: Смысл. 2001. – 572 с.
5. Росс Л. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии / Пер. с англ. В.В. Румынского под ред. Е.Н. Емельянова, В.С. Магуна / Л. Росс, Р. Нисбетт. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 429 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ОЛЕНЕВОДСТВА

Валь О.М., аспирант

ФГБОУ ВПО «Якутская государственная сельскохозяйственная академия», Россия

Актуальность рассмотрения данной темы подтверждается тем фактом, что северное оленеводство является основным традиционным и малоизученным видом хозяйственной деятельности. В статье рассмотрена продукция оленеводства. Особое внимание уделяется производству продукции оленеводства и опыту интеграции других стран.

Мировое поголовье домашних северных оленей насчитывает примерно 1,8 миллиона. Из них две трети сосредоточено в России, одна треть – в Скандинавских странах, менее 1,5% – в Северной Америке (главным образом на Аляске). За последние 10–15 лет численность домашних оленей во всех странах существенно снизилась: в России – 1,9 раза, в Скандинавских странах – на 20%, на Аляске – более чем в 2 раза. Причины этого сокращения различны. В Скандинавских странах оно связано в основном с недостатком пастбищ, в России – с социально-экономическими реформами периода перестройки, на Аляске – с ростом численности диких северных оленей-карибу [7].

Северный олень дает продукцию при круглогодовом содержании на малоценных северных пастбищах, которые другими сельскохозяйственными животными почти не используются. Отсутствие затрат на заготовку кормов и строительство помещений для содержания оленей обеспечивает низкую себестоимость полученной от них продукции [3, с.10].

Данная отрасль при небольших затратах на содержание оленей дает много различной продукции, поэтому и является самой экономически эффективной отраслью [2, с.7].

Знание всех полезных свойств продукции оленеводства исключительно важно, так как организм оленя замечателен тем, что в нем нет не ценных органов. В настоящее время от оленя используется в основном мясная продукция на пищевые цели и в небольшом количестве – в качестве лекарственного сырья [6].

Повышение экономической эффективности оленеводства как традиционной отрасли во многом зависит от хранения, переработки и реализации продукции. Общеизвестно, что в общемировом масштабе на мясо оленины приходится всего 10% дохода, который получается от одной головы животного. Мировой рынок оленины составляет 3–4 тыс. т в год, и Россия с её огромным потенциалом оленей на этом рынке занимает не более 5%. В мире это мясо по нраву считается деликатесом и стоит недешево. Так, оленина, продающаяся в скандинавских магазинах по цене до \$15 за килограмм; закупается за \$9 – более чем в два раза дороже, чем у мурманских. В 1995 г. в Мурманской области шведская компания Nor Frus Polarica построила оленубойный пункт стоимостью \$1.7 млн и теперь ежегодно экспортирует до 200 т оленины [4, с.121].

Виды продукции получаемые от одного оленя

Продукция	Виды продукции	Характеристика
Пищевая и кормовая	1.Мясо.	Полноценный высококалорийный питательный продукт.
	2.Жир.	Питательный, полноценный продукт, близок к бараньему жиру.
	3.Молоко.	Высокое содержание питательных веществ.
	4.Субпродукты: 1-я категория (печень, почки, язык, сердце, мозги, мясная обрезь); 2-я категория (рубец, легкие, сычуг, селезенка, голова, конечности).	Внутренние органы, которые в зависимости от питательных и кулинарных качеств делят на две категории.
	6.Кровь.	Высококачественный питательный продукт.
Кожевенное и меховое сырье	1.Шкуры	Меховое сырье, в зависимости от волосяного покрова (выпорток-шкура телят-недоносков, пыжик-шкура теленка до 1-й линьки, неблой-шкура 3-го месячного теленка после 1-й линьки), отходы (камусы) используют на шитье обуви.
	2.Шерсть	Набивочный материал при изготовлении матрасов.
Эндокринное и лекарственное сырье	1.Органы внутренней секреции (щитовидная и околощитовидная железы, тимус (вилочковая или зубная железа), гипофиз, эпифиз, поджелудочная железа, надпочечники половые железы (семенники, яичники).	Ценное сырье для медицинских препаратов.
	2.Кровь.	Высококачественный питательный продукт.
	3.Панты.	Не окостеневшие рога. Сырье для изготовления пантокрина.
Сувенирное сырье	Окостеневшие рога и копыта.	Сырье для выработки столярного клея и сырье для сувенирных поделок.

Примечание. Составлена автором на основе исследований Сыроватского Д.И., Владимирова Л.Н., Решетникова И.С., Роббек В.А.

Рынок оленины в Скандинавии благоприятен. Оленина общепризнанна на всех национальных рынках и воспринимается как здоровая и экологически чистая продукция – «арктическая пища». Цена оленины значительно выше чем в других видов мяса.

В Норвегии оленина поступает в продажу без костей в фасованном виде. Из нее вырабатывают колбасы, консервы и другую продукцию. На пищевые цели перерабатывают субпродукты первой категории, субпродукты второй категории, используют на корм пушным клеточным зверям. Шкуры, камус, рога, кости идут на различные поделки, сувениры. Часть оленеводческой продукции идет на экспорт.

Доходы оленевладельцев ниже, чем у населения, так как около 80% связано с техническими средствами (снегоходы, полноприводные бездорожные мотоциклы).

В Швеции оленина является высокоценным продуктом с хорошими возможностями реализации на внутреннем рынке. На стационарных и передвижных бойнях ежегодно в сентябре-октябре забивают 55–60 тыс. животных, главным образом телят текущего года рождения. Общее производство оленины 17–20 тыс. ц в год. Для среднего оленевладельца доход от продажи оленины составляет 43% от всех доходов оленеводства

В Финляндии продажа мяса составляет важнейшую часть доходов владельцев оленей. Общее производство оленины в стране составляет 20–23 тыс. ц в год. Для дальнейшей переработки оленеводами продается забойным пунктам 70% оленины. Объем зарегистрированных частных продаж составляет 10%. Оставшиеся 20% мяса используются для собственного потребления. Оленина в розничную торговлю поступает в виде замороженных полуфабрикатов, расфасованных в полиэтиленовую упаковку, копченых

окороков, часть перерабатывается в колбасные изделия и консервы. Хорошо развито сувенирное производство на основе оленьего сырья.

На Аляске экономическая ситуация для развития оленеводства благоприятна. Убой оленей производят с октября по январь. Основной убойный контингент – животные от 1 лет и старше. Ежегодно производится около 100 т оленины. Мясо оленей считается экологически чистым арктическим продуктом и пользуется спросом в ресторанах Аляски и на основной территории США.

Расстояние от мест производства до рынков весьма велики, поэтому транспортная проблема особенно актуальна для островного оленеводства. В дополнение к транспортным проблемам существует проблема доступности объектов инфраструктуры – забойных пунктов и портового оборудования. Потенциал для расширения рынка оленины и других продуктов велик как внутри Аляски, так и на основной территории США. Благоприятна и ситуация с ценами. Если эти препятствия будут преодолены, то оленеводство может иметь огромное значение для экономического развития местных общин в оленеводческих регионах.

В Китае оленьё мясо используют для получения крепкого вина (сначала вялят, затем томят с желтой рисовой водкой). Затем мясо высушивают снова, измельчают в порошок и смешивают с травами для приготовления оленьих тонизирующих пилюль. Хвост, внутренние органы, мускулатура, кровь, мясо, кости, эмбрионы оленей являются лекарственными и тонизирующими средствами.

Самая большая ферма Пекина – ферма Лонгхан, расположенная в 40 км. От столицы. На 40 тыс. га земли в 15 загонах содержится 800 голов оленей. На ферме трудятся более 30 человек [2, с.125].

В России внутренний рынок продукции оленеводства не развит, реализационные цены на оленину крайне низки. В результате за последнее десятилетие интенсивность отрасли упала, производство мяса в оленеводческих предприятиях сократилось в 3,4 раза. Рентабельно оно только в Мурманской области, где мясо продается на экспорт по более высоким ценам. В других регионах производство сокращается, несмотря на дотации из федерального и регионального бюджетов.

Кроме того доходность отрасли может быть повышена за счет повышения цен на мясо, за счет реализации субпродуктов, шкур, голов, сухих рогов, пантов, камусов и др. А также при использовании новых технологий, с помощью которых можно получать медицинские препараты из внутренних органов и крови, за счет этого можно получить еще больше доходов.

Пока из-за отсутствия контактов с иностранными партнерами и практики заготовки этой продукции она не предьявляется на рынке, однако возможно, наши северные регионы со временем смогут освоить качественную заготовку и переработку этих органов и предложить их на внешний рынок, что, безусловно, сыграет положительную роль в поднятии экономической эффективности отрасли [6, с.15].

Исходя из вышеизложенного мы можем придти к выводу, что из всех рассматриваемых нами стран только Россия обладает большими неиспользуемыми возможностями для развития оленеводства по сравнению с другими странами.

Анализируя состояние зарубежных стран, можно отметить положительный опыт, который целесообразно применять в организации оленеводства Российского Севера.

Использованные источники:

1. Алексеев А.А. Технология содержания и продуктивность северных оленей в горно-таежной зоне Республики Саха (Якутия) / А.А. Алексеев. – Новосибирск: Наука, 2006. – 128 с.
2. Владимиров Л.Н., Решетников И.С., Роббек В.А. Научные аспекты возрождения северного оленеводства. – Якутск, 2005. – 336с.
3. Друри И.В., Митюшев П.В. Оленеводство. – М.-Л., 1963. – 193 с.
4. Егоров Е.Г., Дарбасов В.Р. Аграрная экономика Севера / [Е.Г. Егоров, В.Р. Дарбасов; ответ. ред. д.э.н. проф. Н.В. Бекетов]; ФГНУ «Институт региональной экономики Севера». – Якутск: Компания «Дани Алмас», 2008. – 400 с.

5. Сыроватский Д.И., Неустроев М.П. Современное состояние и перспективы развития северного оленеводства в России: Рекомендации. – М.: ФГНУ «Росин-формагротех», 2007. – 132 с.

6. Сыроватский Д.И. Экономика и организация оленеводческого производства. Для средних профессиональных и высших учебных заведений Республики Саха и Российской Федерации. – 2000. – 408 с.

7. Sustainable reindeer husbandry//Arctic Council 2000-2002. Published by University of Tromsø, 2002. – 157 p. Co-author J.-L. Jernsletten (на англ. яз.). Устойчивое оленеводство.// Арктический совет 2000-2002. Издание Центра саамских исследований Университета Тромсе, 2002 – 2003. – 159 с. Соавторы Й.–Л. Йернслеттен, К.Б. Клоков (на русск. яз.).

ПОЛІТИКА ДОХОДІВ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ

*Волкова Н.,
Зюзін В.*

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

Ефективне функціонування економіки будь-якої держави в сучасних умовах неможливе без належного стимулювання працівників. Система оплати праці в Україні не відповідає вимогам соціально орієнтованої економіки. Унаслідок цього нагальним питанням соціально-економічних перетворень є удосконалення та реформування державного регулювання системи оплати праці в процесі забезпечення дієвості заходів, що регулюють і формують елементи її системи. Сучасна система оплати праці не є ідеальною для забезпечення соціального захисту працюючих, незмінності та суворого дотримання встановлених соціальних норм та гарантій. Політика доходів у нашій державі потребує якісного реформування, а для цього є доцільним застосування досвіду зарубіжних країн з розвинутою економікою.

Якість життя населення, серед іншого, залежить і від рівня його доходів. Рівень життя населення відображає ступінь задоволення потреб окремої людини, домогосподарства, суспільства. Держава повинна створювати всі умови для ефективної зайнятості населення, забезпечуючи тим самим усебічний розвиток людини не тільки як працівника а й окремої особистості. В той же час політика доходів на локальному рівні має знаходити своє відображення у політиці винагороди персоналу окремих організацій.

Системи оплати праці, які використовуються у наш час на більшості вітчизняних підприємств, морально застаріли. Це виявляється в тому, що вони не враховують ні специфіки роботи підприємства в ринковій економіці, ні різної відповідальності і результатів праці працівників, що займають ідентичні посади. Ефективні системи оплати праці відповідати організаційно-технічним умовам виробництва. Тому актуальним є дослідження найбільш ефективних систем оплати праці в зарубіжних країнах для застосування найбільш прийнятних із них на вітчизняних підприємствах.

Проблеми політики доходів, витрат і заощаджень у період ринкової трансформації економіки України вивчали такі відомі українські науковці, як В. Геєць, Б. Кваснюк, І. Крючкова, М. Меламед, М. Савлук, А. Мороз, О. Ватаманюк та ін. Регіональні дослідження рівня життя населення проводили У. Садова, Л. Семів, О. Ридзак. Серед вчених високорозвинених країн вагомий внесок у розробку проблем регулювання заробітної плати здійснили А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, В. Майер, А. Маслоу, К.Р. Макконелл, Е. Мейо та ін. Особливого значення набуває вивчення зарубіжного досвіду, проведення аналізу стану оплати праці на вітчизняних підприємствах і пошук шляхів її удосконалення в контексті загальних проблем розвитку економіки.

Метою роботи є аналіз політики доходів в Україні на макро- та мікрорівні.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1]. Як складова економічної системи заробітна плата вкрай неефективно виконує свої функції – відтворення робочої сили і стимулювання праці. Відтак реформування

заробітної плати є одним з головних напрямів подальших перетворень національної економіки. Таке реформування передбачає перегляд основних підходів до формування заробітної плати, а також інструментів впливу держави на сферу оплати праці.

За дослідженнями українських вчених-економістів негативний стан у сфері регулювання доходів та їх підвищення та, зокрема – оплати праці, пов'язаний з наступним:

- заробітна плата у структурі грошових доходів населення у 2010 році залишалася на низькому рівні в порівнянні з індустріально розвинутими країнами та становила лише 44% в той час, як в країнах ЄС вона складає більше, ніж 70%;

- неконтрольовані процеси у ціноутворенні не дозволяють підвищувати реальні доходи працівників у порівнянні зі статистичним (номінальним) зростанням заробітної плати;

- відсутність ефективних механізмів підвищення реальних доходів та збереження низької вартості робочої сили не сприяє відтворенню основних функцій заробітної плати (зокрема, мотиваційної та стимулюючої) та призводить до зростання її диференціації між галузями та видами економічної діяльності [10, с.147].

На наш погляд, в Україні існують проблеми залежності державної соціальної політики в питаннях оплати праці від можливостей економіки та бюджетних видатків.

Якщо оперувати динамікою зміни основного економічного показника – ВВП та зміною середньої заробітної плати, то можна констатувати, що в Україні рівень середньої заробітної плати не пов'язаний із ефективністю економіки та є, скоріше, не економічною, а статистичною дефініцією. Таким чином, в Україні спостерігається значна розбалансованість між зміною основного показника економічної діяльності та рівнем заробітної плати.

Статистичне зростання заробітної плати не пов'язується із поліпшенням економічної діяльності, а є наслідком чергового підвищення рівня мінімальної заробітної плати, темп зростання якої є підставою статичного зростання заробітної плати. Така політика призводить до підвищення інтенсифікації праці – з одного боку, та зростання рівня заробітної плати (як статистичної категорії) за рахунок зниження кількості працюючих (тобто того показника, який є «знаменником» при розрахунку середньої заробітної плати).

В умовах чинного законодавства в Україні, регламентувати чітке співвідношення між зміною результатів економічної діяльності та видатками на оплату праці неможливо, оскільки в країні практично відсутній контроль з боку держави за станом оплати праці і цін.

В Україні зростання рівня заробітної плати супроводжується одночасним зниженням частки видатків на оплату праці у собівартості продукції, валовій доданій вартості. Дана частка є значно нижчою, ніж у розвинених країнах із ринковою економікою. Це є свідченням штучного зниження ціни праці та зростання витрат в економічній діяльності. Проведені дослідження дозволяють виокремити основні наслідки низької ефективності державної політики оплати праці в Україні [10, с.148]:

- збереження неефективних з економічної точки зору підприємств із застарілими технологіями, організацією виробництва, на яких, як правило, використовується дешева робоча сила з низьким рівнем оплати праці;

- створення умов для виникнення, збереження і поглиблення невиправданої диференціації розмірів заробітної плати в галузях, видах економічної та промислової діяльності, на підприємствах, по регіонах та всередині них, а також між бюджетними та виробничим секторами економіки;

- формування та відтворення стійких груп низькооплачуваних працівників (професій і посад), зростання кількості бідних, які потребують державної підтримки.

Проаналізуємо показник частки оплати праці у собівартості продукції. Згідно мікромоделі цінового стимулювання, у випадку дорожнечі одного з факторів виробництва ставку роблять на інший. Тобто, при дорожнечі капіталу, перевага надається його працемісткому варіанту. На початку 90-х років частка оплати праці у собівартості продукції в Україні становила в середньому 33%, на сучасному етапі – не більше 10–12%, ще й із значним міжгалузевим дисонансом показника (у сільському господарстві цей показник

становить 7%, у металургії у деякі періоди менше 1%) [11]. У розвинених країнах цей показник ще на початку 90-х рр. становив 40–45% й до наших днів зріс до 60% у високотехнологічних галузях. Вартість робочої сили в Україні є однією з найнижчих у Європі і з плином часу вона лише знецінюється.

Найбіднішими регіонами традиційно є області, у яких немає великих промислових підприємств. Найбільша частка осіб, які отримують мінімальну зарплату, зафіксована у Чернівецькій (10,3%), Вінницькій (9,1%) та Тернопільській (8,7%) областях.

Середня зарплата штатного працівника по Україні у 2011 р. становила 2295 грн. Найменші її значення характерні для Волинської, Тернопільської, Херсонської, Чернівецької та Чернігівської областей, найвищі – для м. Київ, Дніпропетровської та Донецької областей.

Галузева диференціація заробітків відображає наступний розподіл: найчастіше мінімальна оплата праці має місце у рибному й у сільському господарстві, а найвищі зарплати характерні для фінансової сфери, сфери нерухомості і промисловості [6]. Найбільш оплачуваною підгалуззю промисловості є видобуток корисних копалин, особливо вугілля.

Певні зміни спостережено у структурі доходів й видатків населення України у часовому зрізі (табл. 1). У загальному обсязі доходів населення помітними є зменшення частки заробітної плати й збільшення частки доходів, отриманих від власності, як і приріст фінансових активів. Проблема лише у тому, щоб заощадження фізичних осіб змогли перетворитися на потужний вітчизняний інвестиційний ресурс.

Таблиця 1

Структура доходів й видатків населення України в 2005 і 2010 рр.

Показник	2005 р.	2010 р.
Доходи населення, млн грн.	381404 (100%)	1101175 (100%)
у тому числі (у відсотках)		
заробітна плата	42,1	40,8
прибуток та змішаний дохід	15,3	14,5
доходи від власності (одержані)	2,9	6,2
соціальні допомоги та інші поточні трансферти	39,7	38,5
Витрати та заощадження, млн грн.	381404 (100%)	1101175(100%)
у тому числі (у відсотках)		
придбання товарів і послуг	80,4	76,1
доходи від власності (сплачені)	0,9	2,6
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	6,7	6,6
нагромадження не фінансових активів	1,2	1,8
приріст фінансових активів	10,8	12,9

Примітка. Складено автором за [12].

За динамікою реального наявного доходу населення можна констатувати вихід із рецесії, ще у 2010 р. Як видно з рис. 1, протягом 2005–2009 рр. спостерігався спад реального наявного доходу населення і лише у 2010 році відмічено позитивну динаміку досліджуваного показника.

Економіка набуде соціально-орієнтованого характеру не тоді, коли держава власними приписами вимагатиме виконання закріпленого мінімального рівня соціальних гарантій, а тоді, коли такі економічні суб'єкти як держава, працівники та роботодавці шляхом «адекватних узгоджень» досягнуть балансу соціальних та економічних інтересів у соціально-трудових відносинах.

Яскравим підтвердженням існуючого дисбалансу державних та соціальних інтересів в Україні є державне регулювання соціального захисту малозабезпечених сімей. Так, державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям – це щомісячна допомога, яка надається таким сім'ям у грошовій формі в розмірі, що залежить від величини середньомісячного сукупного доходу сім'ї. При цьому, малозабезпеченою визнається та сім'я, яка з поважних або незалежних від неї причин має середньомісячний сукупний дохід нижчий від прожиткового мінімуму для сім'ї [2]. Разом з тим, держава визначила, що прожитковий мінімум як вартісну

величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [3].

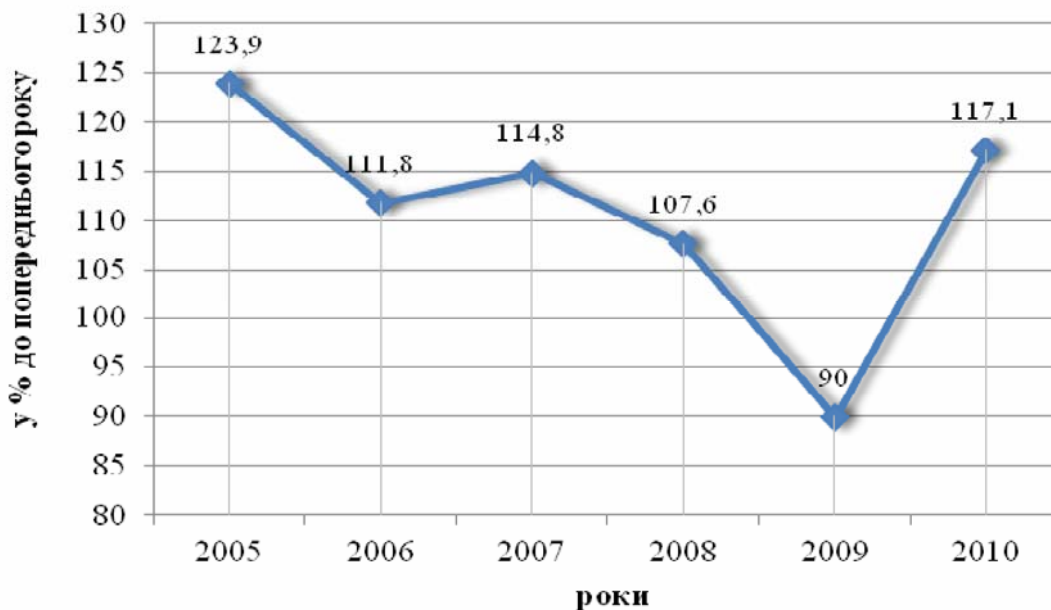


Рис. 1. Зміна реального наявного доходу населення України (в порівнянні з попереднім роком), %

Максимальний розмір прожиткового мінімуму встановлено для дітей від 6 до 18 років, а мінімальний для осіб, які втратили працездатність.

Як свідчать дані офіційної статистики, розмір прожиткового мінімуму працездатної особи відповідає розміру мінімальної заробітної плати [9], однак при цьому не згадується про відрахування, зокрема єдиний соціальний внесок та податок на доходи фізичних осіб, що знижують реальний розмір оплати праці.

Треба також зазначити, що показник середньої зарплати за офіційними даними Державної служби статистики України не відображає реальної картини, бо має похибку через сезонні коливання зайнятості та через методика розрахунку, яка ґрунтується на визначенні середньоарифметичної величини (фонд оплати праці працівників ділиться на їх середньоспискову чисельність). Така методика не враховує розподіл працівників за рівнем оплати в розрізі професійних груп, тобто є недосконалою. В той же час в європейських країнах визначають середню медіанну зарплату – ту, яку отримує не менше половини працівників.

В Україні для вирішення проблем в сфері оплати праці на макрорівні є доречним застосування закордонного досвіду організації оплати праці. Аналіз основних систем оплати праці в країнах ЄС підтверджує, що найбільш неординарними, які докорінно відрізняються від інших, є шведська, німецька та французька системи.

До особливостей німецької системи оплати праці на колективно-договірному рівні слід віднести індексацію заробітної плати у залежності від галузі, яка визначається на рівні міжгалузевих тарифних угод. Також у галузевих типових тарифних угодах визначається робочий час, умови відпустки, звільнень, стимулювання за раціоналізаторстві тощо. Тарифні угоди на рівні підприємств враховують розряди заробітної плати робітників і службовців, види діяльності та стимулювання; соціальні компоненти (сімейний стан, кількість дітей, стан здоров'я) визначаються через диференціацію податків. Основними параметрами, які визначають розряд робітника у тарифній угоді є рівень навчання, освіти, стаж, досвід; у структурі заробітної плати робітника переважає, як правило, доля тарифної оплати праці.

Тарифіковані робітники преміюються за кількість, якість продукції, економію, покращення використання обладнання, стаж тощо.

Характерними рисами шведської моделі оплати праці є діяльність профспілок, завдяки яким досягнута найменша у світі диференціація між доходами низькооплачуваних і високооплачуваних категорій працівників.

Французька система оплати праці має розширене використання накопичувального преміювання (за підсумками роботи працівника і підприємства за один, три, п'ять років). Тут проводиться планування й узгодження загального розміру фонду оплати праці з профспілками, а також здійснюється індексація заробітної плати після узгодження з профспілками. Слід зазначити, що Франція в числі інших розвинутих країн має багаторічну усталену практику правового регулювання трудових відносин.

Структура заробітної плати на італійських підприємствах відрізняється значною роздрібненістю, яка полягає у тому, що крім галузевої тарифної ставки, на підприємствах діють більше п'ятдесяти компонентів надбавок і премій: персональні і колективні надбавки до ставки, надбавки у зв'язку зі зростанням вартості життя і за стаж, регулярні і нерегулярні премії, відрядні при роботки. Виплати, що входять у систему оплати праці, поділяються на: договірні, які включають усі види оплати праці, зафіксовані в трудовому договорі, і недоговірні, на основі яких устанавлюється диференціації заробітної плати, що забезпечує низку переваг для визначеної категорії робочої сили. На італійських підприємствах діють, як правило, єдині галузеві тарифні системи для робітників та службовців, розбиті на дві частини: одна частина розрядів служить для тарифікації тільки праці робітників, інша частина – тільки службовців, однак також є загальні розряди для робітників та службовців з однаковим рівнем кваліфікації [5, с.143].

Ефективність застосування системи матеріального стимулювання персоналу в Австралії була досягнута завдяки впровадженню нових форм і систем заробітної плати. Структура загальної моделі оплати праці включає: основну заробітну плату (оклад); змінну частину, що включає додаткову винагороду у вигляді бонусу, відрядну оплату, оплату за понаднормовий час і надбавки; забезпечення на старості; асигнування на відпустку, страхування, особистий транспорт і житло.

Зростання заробітної плати на підприємствах Австрії залежить від трьох основних факторів: продуктивності праці, стажу роботи і віку працівника, що характерно і для українських підприємств.

У даний час в Україні в оплаті праці характерна однобічна спрямованість на ближню мотивацію. Така ситуація руйнівню діє на мотиваційне середовище особистості, не викликає зацікавленості у власному розвитку.

Зацікавити працівників у повнішому використанні творчого потенціалу допомагає політика диференціації винагород з урахуванням індивідуальної і колективної участі у формуванні результатів діяльності. Необхідно оцінювати діяльність кожного працівника, його професійність, компетентність, творчість, ініціативність, відповідальність, прагнення до самовдосконалення, розвитку, враховувати результати діяльності підприємства, особистий внесок у зростання продуктивності. Інструментом формування диференційованої системи винагородження працівників за трудові зусилля є технологія грейдингу [7, с.70].

Протягом останніх п'яти років в Україні спостерігається значна увага роботодавців до системи грейдів, оскільки в умовах наростаючої конкуренції і турбулентності національної економіки персонал є одним із головних факторів виживання підприємства. Однак існує проблема розробки та впровадження системи грейдів на вітчизняних підприємствах, яка відбувається повільно і потребує значних витрат.

Система грейдів (позиційних посад) є свого роду корпоративним «табелем про ранги», в якому кожному кластеру (грейду) посад відповідає свій рівень заробітної плати. Грейдинг – це метод створення універсальної ієрархії посад (рангів) для всього персоналу компанії; система оцінки, що дозволяє визначити прийнятні для всіх працівників рівні компенсації на основі зіставлення відносної цінності для компанії різних ділянок роботи (посад). Головна

особливість грейдингу – «вимірювання невимірного»: переведення нематеріального показника «цінність роботи співробітника» в грошовий еквівалент.

На основі грейдування можна збудувати корпоративну політику компенсацій і пільг, яка дозволить оптимізувати витрати на персонал, причому не за рахунок формального скорочення фонду оплати праці, а завдяки вдосконаленню організаційної структури і штатного розкладу, більш ефективного планування витрат на персонал. Система грейдів побудована таким чином, що роботодавці платять працівникам за результат. Вона дозволяє створити правильну організаційну структуру, порівняти рівень зарплат фахівців з тими, що пропонує ринок праці [8, с.155–156].

Нагальними питаннями у сфері оплати праці є контроль за дотриманням законодавства у цій сфері, розробка дієвих механізмів диференціації оплати та стимулювання продуктивної праці. Для вирішення питання обґрунтованого підвищення заробітної плати працівників виробничих підприємств необхідно є розробка методики щодо пошуку шляхів та напрямів збільшення фонду оплати праці підприємств виробничої сфери. На нашу думку, державна політика регулювання доходів населення має, з одного боку, будуватись на соціальних принципах, а також на принципах деконцентрації та децентралізації контролюючих функцій держави, з другого боку, не суперечити ринковим тенденціям та мати відповідне відображення в політиці винагороди персоналу суб'єктів господарювання.

Вітчизняні роботодавці в своїй діяльності мають керуватися концепцією соціальної відповідальності бізнесу, пріоритету людського чинника та будувати кадрову політику так, щоб досягати цілі бізнесу через задоволення потреб працівників. Отже, складові кадрової політики – формування кадрового складу, його розвиток, оцінка, мотивація – мають формувати стратегію винагородження персоналу та локальну політику трудових доходів. Вивчення іноземного досвіду формування трудових доходів дозволяє стверджувати, що основою ефективної політики доходів є її акцент на індивідуалізації, гнучкості, справедливій та обґрунтованій диференціації оплати праці.

Важливими завданнями економічної політики є удосконалення структури доходів (зростання частки оплати праці), розвитку споживчого ринку, оптимізація соціальних зобов'язань держави перед громадянами (одночасно з підвищенням соціальної відповідальності бізнесу), становлення і зміцнення середнього класу в Україні.

Необхідною умовою подальшого зростання доходів населення є підвищення ефективності суспільного виробництва. Підвищення рівня доходів населення сприятиме реалізації споживчого попиту, що стимулюватиме похідний попит на продукцію виробничого призначення, інноваційні розробки та економічне зростання країни. Завдяки заходам вирівнювання доходів громадян Україна має стати більш конкурентоспроможною у світовому та європейському економічному просторі.

Використані джерела:

1. Про оплату праці: закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
2. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям: закон України від 01.06.2000 р. № 1768-III / Офіційний вісник України. – 2000. – №26. – Ст. 1078.
3. Про прожитковий мінімум: закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV / Офіційний вісник України. – 1999. – №33. – Ст. 1702.
4. Про Державний бюджет України на 2012 рік: закон України від 22.12.2011 р. № 4282-VI / Офіційний вісник України. – 2011. – №100/1. – Ст. 3696.
5. Бойчун М.Б., Жидовська Н.М., Прокопишин О.С. Удосконалення систем оплати праці України з урахуванням зарубіжного досвіду / Жидовська Н.М., Прокопишин О.С., Бойчун М.Б. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2012. – №2(18), Т.2. – С.138–146.
6. Бондар М. Топ-10 галузей із максимальним рівнем зарплат / М. Бондар, Г. Сайченко // Контракти. – 21.05.2012. – №19–20. – С.18–19.

7. Данюк В.М., Чернушкіна О.О. Грейдинг у системі управління персоналом / В.М. Канюк, О.О. Чернушкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – С.70–73.
8. Запорожан Л. Зарубіжний досвід оплати праці за грейдами / Л. Запорожан, В. Барабан, М. Запорожан // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. – Частина 2. – С.155–157.
9. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2011 році. Модифікація: 06.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Синяєва Л.В. Порівняльний аналіз динаміки реальної та номінальної заробітної плати в Україні // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2012. – № 1(17), Т.2. – С.145–157.
11. Українці стали однією із найдешевших робочих сил у Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/ukrayinci-stali-odniyeu-iz-naydeshevshih-robochih-sil-u-yevropi.html>.
12. Шангіна Л. Кадри не вирішують / Л. Шангіна // Світ у 2012. – С.143.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ШЛЯХОМ ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Волошенюк В.В., асистент

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Визначення множини суб'єктів, зацікавлених та причетних до процесу природокористування, зокрема, його раціональності, є підставою для перегляду не лише внутрішніх, але й зовнішніх організаційних засад господарювання. Забезпечення раціонального та економічно доцільного природокористування гірничодобувного підприємства пов'язується із удосконаленням форм його взаємодії із зовнішніми зацікавленими суб'єктами та їх групами.

Для визначення організаційних форм забезпечення стратегічних еколого-економічних результатів діяльності природокористувачів проаналізуємо переваги та обмеження способів інтеграції зусиль зацікавлених суб'єктів. До найбільш поширених форм організації взаємодії зацікавлених суспільних суб'єктів відносять: профільні об'єднання за видами економічної діяльності (асоціації, союзи тощо); міжгалузеві об'єднання (кластери), утворені на базі науково-технічних парків або інших структур; приватно-публічне партнерство (концесія; приватна фінансова ініціатива).

Утворення кластерів пов'язано з підготовкою та підписанням угод (меморандум) між різними зацікавленими сторонами. Етап планування спільної діяльності вважається найбільш відповідальним, яким закладається підґрунтя та характер взаємодії (форми, ризики, гарантії тощо) учасників проекту. Такі процеси набувають поширення в Україні, насамперед, в сфері експлуатації природних ресурсів, конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також таких, які покладені основу національної безпеки. Наприклад, створення енергетичного кластеру потребувало узгодження інтересів представників науки, влади, промислових підприємств, енергозберігаючих і енергогенеруючих компаній [1]. Для проведення процедури підписання меморандуму обрано розширене засідання Ради Західного наукового центру НАН України на базі Хмельницького національного університету. Отже, представники цих сторін намагатимуться отримувати власні економічні результати при сприятливій спільній справі.

Формування кластеру передбачає укладання з державою договору про розподіл продукції, а також визначення інтересів зацікавлених сторін: промислових, логістичних, наукових, освітніх та інших організацій тощо. Ризик утворення кластерів пов'язаний з адміністративними процедурами, визначеними державними нормативними документами: тривалі строки узгодження окремих рішень; високий рівень бюрократії при видачі дозвільних документів. Позитивним чинником для інвесторів в питанні затвердження економічної стратегії, спрямованої на використання потенціалу кластеру, є ініціатива Міністерства економіки України з удосконалення на вищому законодавчому рівні (Верховна Рада України) нормативних положень про розподіл продукції, надрокористування і інноваційну діяльність [2].

Формування кластерів залежить від ініціативи окремих сторін та/або обраної політики держави в сфері утворення таких об'єднань. Заходами сприяння держави до кластеризації можуть бути: надання дослідницьким структурам обладнання, технологій та фінансової допомоги; стимулювання використання регіональних ресурсів шляхом підтримки венчурного бізнесу та нових видів економічної діяльності; сприяння кооперації наукового та бізнесового середовища економічними важелями; стимулювання приватних інвестицій в дослідницьку сферу [3]. Не менш важливим є дотримання принципу відкритості інформації, що дозволить приймати оптимальні рішення та захищати інтереси груп, які не приймають безпосередньої участі у видобутку та перетворенні природних ресурсів, але мають право контролювати хід процесу, його показники. Показовим є Меморандум про гарантований доступ до інформації та суспільний контроль укладений Міністерством екології та природних ресурсів України та 22-ма суспільними природоохоронними організаціями, які входять до суспільної ради названого міністерства [4]. Цим документом виконавчий орган державної влади бере на себе зобов'язання стосовно забезпечення контролю раціональності видобутку природного ресурсу, виходячи з національних потреб у власних енергетичних ресурсах: проведення постійного екологічного моніторингу, проведення державної й незалежної екологічної експертизи об'єктів і споруд з видобутку сланцевого газу; гарантування прав громадськості на ознайомлення із проектною документацією й проектом оцінки впливу на навколишнє природне середовище; обов'язковості повних, своєчасних відповідей на всі запити. Ці питання є важливими, оскільки технологія видобутку неоднозначно оцінюється експертами за критерієм безпеки для довкілля та населення, а обсяг потенційних інвестицій в освоєння родовищ може досягнути 57 млрд грн [5].

Забезпечення раціональності використання природних ресурсів обумовлено їх важливістю для виживання людини та економічної діяльності суспільства. Складність відносин між природокористувачами та природні ризики, що змінюють ресурс, обумовлюють втручання держави в ці процеси. Доцільність кластерного підходу при вирішенні проблем окремого природного компонента визначається тим, що він залучається суб'єктами господарювання різних видів економічної діяльності, які визначають інтенсивність споживання та забруднення природного ресурсу. Тому, централізація управління природними ресурсами переслідує стратегічну мету забезпечення відповідної безпеки держави для виконання якої необхідно формувати групи зацікавлених осіб для інтеграції їх потенціалу стосовно усунення (запобігання) спільних екологічних проблем та реалізації власних економічних стратегій. Розуміння раціональності природокористування та визначення сфери відповідальності державних структур в цьому процесі розкривається в змісті цільових, комплексних, регіональних та інших програм які подаються як проекти, обмежені у часі, але фактично виконуються як процеси, залежні від багатьох випадкових подій [6]. Вихідним мотивом до утворення кластерів для координації раціонального використання природних ресурсів є вирішення конфліктів на тлі вичерпності ресурсів та екстернальних ефектів від діяльності багатьох користувачів, досягнення сталості на визначеній території [7].

Серед пріоритетних напрямків розвитку кластерів в Україні явним чином простежується галузева ознака утворюваних об'єднань [8], але не представлена добувна промисловість (виняток становить гірничошахтний напрямок). Забезпечення економічних стратегій гірничодобувних підприємств Дніпропетровської області (криворізький залізорудний басейн, Малишевське родовище ільменіт-рутил-цирконових пісків, Нікопольське родовище марганцевих руд тощо) може відбуватись в межах узгоджених інтересів суб'єктів машинобудівної, металургійної та хімічної промисловості, де партнери виступають як споживачі продукції (корисних копалин) або бізнесові партнери (постачальники обладнання, матеріалів, розробники технологій). Вважаючи на те, що діяльність підприємств зазначених видів економічної діяльності є техногенно-небезпечною, спільні заходи з екологізації матимуть нижчий пріоритет у порівнянні з економічними, що не вирішує проблем стосовно наслідків погіршення ставлення до цих підприємств як до

забруднювачів довкілля та нераціональних природокористувачів. Як наслідок, інтерес для забезпечення ефективного природокористування становить Національний інноваційний кластер «Нові технології природокористування»: транскордонний нанокластер», однак специфічної спрямованістю цього кластеру є вирішення наслідків міграції екстернальних ефектів між сусідніми державами.

Отже, досягнення сталого суспільного розвитку передбачає, насамперед, ініціативу національного рівня: розробку державної програми кластеризації з визначенням пріоритетних видів економічної діяльності, які забезпечуватимуть досягнення вагомих збалансованих соціально та економіко-екологічних результатів. Це надасть можливість інвесторам визначити коло видів економічної діяльності, які позитивно сприймаються суспільством в найближчій та дальній перспективі.

Іншою формою об'єднання зусиль різних зацікавлених груп є приватно-публічне партнерство (ППП) або державно-приватне партнерство (ДПП). В тексті українських законодавчих документів, регулюючих правові відносини партнерів, використано поняття державно-приватного партнерства замість розповсюдженого в інших країнах поняття публічно-приватного партнерства. В більшості досліджень та методичних розробках ці поняття ототожнюються. Державно-приватне партнерство визначено як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору. Перелік видів економічної діяльності в яких доцільно застосовувати PPP є достатньо великим та орієнтованим на використання національної мінерально-сировинної бази, інфраструктурну розбудову, утилізацію відходів, енергетичну безпеку, культуру, рекреацію тощо. Екологічні та соціальні проблеми, вирішення яких за рахунок державного сектору є неможливим, потребують приватних підприємницьких ініціатив, які можуть забезпечити достатнє фінансування, ефективне управління проектом та експлуатацію утворених об'єктів. В основі таких проектів покладений принцип синергії, коли існуюча система створення та управління об'єктом є неефективною (держава), тому виникає потреба в перетворенні цієї або утворення нової системи з принципово новими характеристиками (потенціалом, ефективністю, результатами).

Головним обмеженням інтегрованих інвестицій є їх безпека для двох сторін (приватної та публічної), а це ґрунтується на відносинах між особами та організаціями, зорієнтованих на утворенні найкращих умов для життя людини. Найбільш важливим аспектами масштабних PPP є [9]: фінансова привабливість проекту; цінність для всіх зацікавлених сторін (підстави для соціально-економічного розвитку й екологічної безпеки території, за умов інвесторами отримання очікуваної норми прибутку); прозорість і справедливість процесів, пов'язаних з проектами PPP; безпека трансакцій в умовах економічних змін (гарантії з боку уряду країни); гнучкість – спрямованість на різні сфери публічних послуг; високий рівень професійної підготовки керівників проектів PPP; справжнє партнерство – поділ ризиків та прибутку між сторонами угоди (органи влади та приватний інвестор).

Тому, розробка та впровадження публічно-приватних проектів потребує координації діяльності учасників та попереднього визначення правил формування договірних відносин. Організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів та основні принципи публічно-приватного партнерства на договірній основі визначено наступними нормативними актами Верховної ради України, Кабінету Міністрів України, окремих міністерств та органів місцевого самоврядування. Більшість нормативних актів в зазначеній сфері прийнято в період 2010–2012 рр., що свідчить про зацікавленість державних структур в залученні приватного капіталу для ефективного управління об'єктами, які належать державі та територіальним громадам. Зокрема, Закон України «Про державно-приватне партнерство», Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення

державно-приватного партнерства», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства», Закон України «Про угоди про розподіл продукції», Закон України «Про концесії». Діючим законодавством передбачена можливість широкого кола форм організації державно-публічного партнерства. Серед найпоширеніших форм можна відзначити їх взаємопов'язаність, наприклад модель аутсорсінгу реалізується через державні закупівлі. Вибір форми ППП здійснюється на підставі рішення зацікавлених сторін з урахуванням діючого законодавства. Пошук, розвідка родовищ корисних копалин загальнодержавного значення та їх видобування визначена як сфера дії ППП, але ці види діяльності також підпадають під дію Закону України «Про угоди про розподіл продукції». Як вже зазначалось, проекти ППП в гірничодобувній діяльності не набули поширення. Винятком є концесійні угоди 2011 р. стосовно підприємств «Свердловантрацит» і «Ровенькиантрацит», передані в експлуатацію ТОВ «Донбаська паливно-енергетична компанія», яка зобов'язується інвестувати в 2012–2016 роках становить до 6 млрд грн. Фахівці вказують на відсутність в Україні офіційної статистики стосовно проектів ППП та відмінності між методикою Світового банку та національним законодавством щодо тлумачення ППП, що в цілому не дозволяє віддзеркалити реальну ситуацію [11].

Відносно нетривалий строк поширення публічно-приватного партнерства в Україні обумовлює поточні недоліки його розвитку [11–12]: складність процедур узгодження рішень ініціатив приватного партнера державними структурами; складність отримання державної фінансової допомоги приватному партнеру (прийняття рішення після початку реалізації проекту); багатоієрархічність законодавчого управління ППП; високий рівень бюрократії в сфері державного управління; дублювання функцій та суперечності між органами влади; недостатність професійних та вмотивованих кадрів в державних структурах; відсутність механізмів залучення громадськості до вирішення питання про заснування ППП, вибору його форми та терміну дії.

Наведені та інші недоліки обумовлюють найбільш поширені причини розірвання відносин суб'єктів публічно-приватного партнерства: законодавчі зміни: розірвання концесійної угоди на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Броди з причин фактичного невиконання умов угоди: серед перешкод – зміни у національному законодавстві про концесії та невиконання умов договору іншої концесії; комерційні ризики однієї сторони: затримка у проведенні конкурсу на будівництво автомобільної дороги, що виникла внаслідок відсутності державних гарантій завантаженості дороги та покриття вартістю проїзду витрат на будівництво та/або експлуатацію дороги (ризик Державного бюджету); ділова етика та довіра до партнера: розірвання домовленостей про видобування вуглеводнів на континентальному шельфі Чорного моря на основі угоди про розподіл продукції. Підстава – скасування Міністерством екології та природних ресурсів України спеціального дозволу на користування надрами, наданого суб'єкту діяльності [12]. Отже, метою законодавчого забезпечення ППП є досягнення балансу інтересів держави і приватного інвестора, що формуватиме правову інвестиційну привабливість взаємодії з державним партнером та усунуватиме підґрунтя для виникнення ризиків.

На підставі узагальнення законодавчо-інституціонального забезпечення публічно-приватних проектів зазначимо, що державні партнери закріплюють за собою, переважно контролюючі та дозвільні функції, визначення механізмів сприяння проектів та фінансування за рахунок держбюджету. Для підвищення рівня відповідальності державного партнера доцільно поширити персоналізовану відповідальність органів державної влади за ефективність виконання ними домовленостей, передбачених угодами партнерства. Способом запобігання конфліктам стосовно використання обмежених природних ресурсів може стати рішення щодо обов'язковості застосування форм публічно-приватного партнерства в сферах, які формують національну безпеку та сталість розвитку.

Використані джерела:

1. Перший енергетичний кластер з'явиться на Хмельниччині (від 17.11.2012.), Інформаційне агентство «Україна Комунальна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/pershij-jenergetichnij-klaster-zjavitsja-na-khmelnichchin-30439>.
2. Кластери видобутку корисних копалин з надр морського шельфу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-vidobutku-korisnikh-kopalin-z-nadr-morskogo-shelfu/>.
3. Кластеры в развитых странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ucluster.org/universitet/o-klasterakh/razvitye-strany/>.
4. Екологи взяли под контроль сланцевый газ (від 23.11.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sensor.net.ua/news/224983/ekologi_vzyali_pod_kontrol_slantsevyi_gaz
5. Минэкологии обещает честно добывать сланцевый газ (від 24.11.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.ua/news/109737.html>.
6. Рациональное управления водными ресурсами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/vpliv-globalizacii-na-shlyakhi-zbalansovanogo-vodokoristuvannya-okhoroni-ta-vidtvorennya-vodnikh-resursiv/racionalne-upravlinnya-vodnimi-resursami/>.
7. Організація раціонального використання морських ресурсів на основі кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/mekhanizm-realizacii-koncepcii-rozvitku-regionalnikh-vodnikh-klasteriv/organizaciya-racionalnogo-vikoristannya-morskikh-resursiv-na-osnovi-klasteriv/>.
8. Структура кластерних систем по регіонах України (від 06.06.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2012/06/struktura-klasternikh-sistem-po-regionakh-ukraini/>.
9. Інститут публічно-приватного партнерства. Створюємо реальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.pppinstitute.com/%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D1%96%D0%BF%D0%BF%D0%BF%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%96%D1%8F/>.
10. Державно-приватні партнерства: перший досвід роботи за новим законом (від 29.12.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rgd.org.ua/latest_project_news/derzhavno_pryvatni/.
11. Публічно-приватні партнерства: думка експертів (від 20.09.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/news/publicno-privatni-partnerstva-dumka-ekspertiv>.
12. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гаврилюк Ю.В., магістр

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Інвестиції відіграють центральну роль в економічному розвитку країни, вони визначають загальне зростання її економіки. Від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції становлять основу розвитку підприємств, окремих галузей і економіки в цілому. У сучасних умовах вони є найважливішим засобом забезпечення структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень.

Зараз в Україні існує проблема дефіциту фінансових ресурсів. Держава не в змозі здійснювати інвестування різних сфер економіки через брак бюджетних коштів. Отже, серед проблем, які потребують негайного вирішення, одне з перших місць займає проблема нестачі інвестиційних ресурсів в економіці України та пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості для їх нагромадження. Варто зауважити, що процеси економічного росту

зумовлюються обсягом і темпами зростання інвестицій, їх структурою та якісними характеристиками.

Сучасна економіка України потребує істотних структурних технологічних змін, які можливі лише за умов прискорення інвестиційно-інноваційних процесів. Їх стан та динаміка визначаються сукупністю економічних, політичних, соціальних, науково-технологічних та інших чинників, які зумовлюють інвестиційну привабливість країни. Сучасний етап інвестиційної діяльності в Україні характеризується обмеженістю інвестиційних ресурсів, що зумовлено переважно низькою інвестиційною привабливістю країни.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості держави як сукупності політичних, правових, економічних, екологічних і соціальних умов, що впливають на інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів. Слід зазначити, що систему визначальних чинників складають: політико-правове середовище, яке характеризується політичною стабільністю суспільства, наявністю і стабільністю нормативної бази підприємницької й інвестиційної діяльності; економічне середовище, або стабільність національної валюти, темпи росту інфляції, режим оподаткування, валютного регулювання та контролю, стан фондового ринку і фінансово-кредитної системи, платоспроможність внутрішнього ринку; ресурси й інфраструктура, соціально-культурне середовище, екологія.

Поки що Україна не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. За оцінкою експертів можна виділити дві основні причини гальмування процесу реформ – це повільні темпи прийняття змін на законодавчому рівні та незадовільне виконання прийнятих законів.

Незважаючи на активізацію інвестиційного процесу в Україні, позитивні тенденції в інвестиційній сфері ще не набули сталого характеру. Крім цього, ринкова організація економічної діяльності будується на вільному розподілі інвестицій із властивими йому особливостями регіональних і галузевих умов інвестування. У зв'язку з цим проблема покращення інвестиційного іміджу України є достатньо актуальною.

Варто зауважити, що сучасні обсяги інвестування економіки України характеризуються значним погравленням інвестиційного процесу, однак аналіз динаміки освоєних інвестицій в основний капітал у 2009–2011 роках свідчить про спад їх темпів. Так за січень–вересень 2009 року приріст інвестицій в основний капітал склав 56,3%, за той же період 2010 року цей показник склав 97,1%, що в розрахунку на одну особу у 2009 році складає 1887,1 грн, а в 2010 році – 1827,9 грн. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в Україну, на 1 квітня 2012 року становив 50 млрд 793,5 млн дол. США, що на 1,7% більше порівняно з обсягами інвестицій на початок року.

Однак, за оцінками експертів, для нормального розвитку економіки України потрібно додаткових інвестицій від 80 до 100 млрд дол. США. Водночас прямі іноземні інвестиції за роки незалежності становили лише 5,3 млрд дол. США. Отже, характеризуючи стан інвестування в економіку України в цілому, його можна визначити як кризовий в порівнянні з динамічними процесами, що відбуваються в міжнародній економіці. Сучасні обсяги інвестицій залишаються недостатніми для кардинального поліпшення економічної ситуації в країні. Так за розміром іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається навіть Албанії та Казахстану.

Все більшої актуальності набуває питання залучення коштів інвесторів нерезидентів. Кошти іноземних інвесторів надають можливість державі розвиватись у всіх сферах суспільно-економічної діяльності та вирішувати велику кількість існуючих проблем.

Кількість країн світу, які інвестують в економіку України, на початок 2011 року становила 125. Такі країни як Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Франція, Велика Британія, Швеція, Віргінські Острови, США, Італія, Швейцарія та Польща вкладають в Україну основні суми інвестиційного капіталу. На початок 2011 року їм належало понад 88,6% загального обсягу прямих інвестицій в економіці України.

Одним із чинників, що негативно позначився на інвестиційній привабливості України, є макроекономічна нестабільність та широкомасштабна фінансово-економічна криза. Аналіз макроекономічної ситуації в Україні дозволив виявити, що у динаміці розвитку економіки України були такі етапи, як помірне зростання економіки у 2000–2003 рр.; уповільнення економічного зростання з щорічним проявом окремих негативних тенденцій; економічний спад у 2008–2009 рр.

Макроекономічну стабільність слід розглядати як такий стан економіки, який склався під впливом комплексу взаємообумовлених та взаємопов'язаних чинників: економічних, політико-правових, демографічних, науково-технічних, природних, поведінкових, і характеризується тривалою стійкістю макроекономічної системи загалом та окремих макроекономічних показників.

Під час дослідження макроекономічного становища в країні не варто обмежуватися лише фінансово-економічною сферою, оскільки істотну роль у забезпеченні розвитку економічних процесів відіграють інші чинники. Політична дестабілізація знижує довіру міжнародних партнерів, що призводить до зниження експорту. Внаслідок цього гальмується діяльність експортоорієнтованих галузей, а відтак виникає спад виробництва, що призводить до зниження ВВП. Все це істотно погіршує інвестиційну привабливість й зумовлює підвищення інвестиційних ризиків, внаслідок чого знижується обсяг інвестицій, зокрема відбувається відтік іноземного капіталу. З іншого боку, позитивні тенденції в економіці країни зумовлюють політичну стабілізацію, внаслідок чого країна підвищує свої рейтинги на міжнародному рівні та приваблює іноземних інвесторів, які збільшують потоки інвестицій в економіку цієї країни, що прискорює економічне зростання й забезпечує планомірне піднесення економіки та зміцнює макроекономічну стабільність загалом. Отже, між економічною та політичною ситуаціями є тісний взаємозв'язок, а їхня роль у підтримці макроекономічної стабільності завдяки взаємодії подвоюється.

Наступною причиною, за якою інвестори бояться інвестувати в Україну, є високий рівень податкового навантаження на економіку, особливо на капітал. Близько 70% надходжень від податків на капітал дає податок на прибуток. У Європейських країнах проводилось зниження цього податку з метою створення стабільних умов для залучення прямих іноземних інвестицій та прискореного економічного зростання.

Вагомою структурною проблемою залучення прямих іноземних інвестицій в Україну є екстенсивний характер їх спрямування. Так, частка іноземного капіталу, що надходить у промисловість, скоротилася після 2003 року більш ніж удвічі, найбільше в машинобудування, харчову, легку промисловість – утричі, в інфраструктуру – вдвічі, металургійну, нафтохімічну, хімічну – у 1,5 рази. Водночас, надходження їх у нерухомість подвоїлась, а у фінансовий сектор – у придбання активів банків – потроїлась [5]. Україна має виважено підходити до залучення іноземного капіталу та перестраховувати себе від таких дисбалансів системою формування пріоритетів для іноземних інвесторів. Необхідно стимулювати їх до інвестування в сектори реальної економіки з переорієнтацією з екстенсивного на інтенсивний, інфраструктурний та інноваційний напрями, які найбільше потребують капіталовкладень.

Світовий досвід інвестиційної діяльності дає можливість зробити висновок про найбільшу принадність для зовнішніх інвесторів тих країн і регіонів, де відчутну активність проявляють місцеві інвестори. Узагальнення досвіду міжнародних компаній, які створюють свої структурні підрозділи в інших країнах, дозволило визначити три основні умови здійснення зарубіжних інвестицій: конкурентні переваги від створення власного виробництва за кордоном повинні бути вищі за витрати на його розширення у своїй країні; країна, в якій буде здійснена інвестиція, повинна бути приваблива за своїми географічними характеристиками; реалізація попередніх двох переваг повинна бути для зовнішнього інвестора вигіднішою, ніж для місцевих підприємств. Такий підхід є цілком зрозумілим і виправданим, оскільки саме за умов поєднання дії ринкових механізмів та діяльності

держави, спрямованої на створення рівних умов для економічних суб'єктів, можливий максимальний економічний ефект.

Важливу роль у забезпеченні стабільного економічного розвитку відіграють природні ресурси, оскільки саме вони визначають повноту та ритмічність постачання сировини та матеріалів на підприємства й забезпечують безперервність їх виробничих процесів і наповнення ринку продукцією у необхідній кількості та необхідної якості, конкурентоспроможність як на вітчизняному, так і на світовому ринку. З іншого боку, вартість та доступність природних ресурсів визначають витрати підприємства і ціну виробництва й реалізації продукції. Отже, з одного боку, виявляється прямиий вплив на рівень виробництва, створення ВВП, а з іншого – економічне піднесення стимулює розвиток товарних ринків й умов для нарощування обсягів виробництва.

Значне місце належить також демографічній складовій, оскільки демографічна концентрація населення, рівень кваліфікації трудових ресурсів, вікова та статева структури визначають якість та достатність фахівців для тих чи інших галузей економіки, від праці яких залежать показники діяльності підприємств та можливості їх розвитку.

Таким чином, позитивні тенденції у кожній окремій складовій частині сприятимуть сталому розвитку економіки та їх прогресу, внаслідок сукупного ефекту стабілізуватиметься макроекономічна ситуація, що в свою чергу, сприятиме активізації інвестиційної діяльності внаслідок забезпечення привабливого інвестиційного клімату.

В Україні є певні плюси, які не дають їй опинитися за бортом прямого іноземного інвестування і приваблюють певних інвесторів. По-перше – це ресурсний потенціал, по-друге – досить високий рівень вищої освіти, по-третє – вартість робочої сили у порівнянні з іншими високорозвиненими країнами є значно нижчою. Також Україна є центром Європи і через неї проходить велика кількість торговельних шляхів з іншими країнами.

Для залучення інвесторів Україні необхідно зменшити вплив держави на економічні процеси, спростити податкову систему, стабілізувати політичну нестабільність в державі, прийняти закони, які б приваблювали більшу кількість іноземних інвесторів. Тобто необхідно надати інвесторам впевненість у тому, що вони зроблять правильний вибір, вклавши свій капітал в економіку саме цієї держави, а не будь-якої іншої.

Головним завданням на короткострокову перспективу можна виділити підготовку необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієвості механізмів забезпечення інвестиційної привабливості й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також створення умов для зацікавлення національних інвесторів вкладати кошти та використовувати прибутки всередині країни, не вивозячи їх за кордон.

Також пріоритетними цілями інвестиційної політики слід визначити розробку заходів щодо активізації інвестиційної діяльності та мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для інвестування.

Для активізації надходжень прямих іноземних інвестицій Україна потребує глибокого реформування економіки в аспекті покращення сприятливості інвестиційного клімату. Досягнення поставленої мети можливе шляхом виконання двох паралельних комплексів заходів. Перший покликаний забезпечити подолання негативних чинників – корупції, тінізації економіки, митного та тарифного навантаження. Другий комплекс дій має забезпечити позитивні зміни – прискорення дії ринкових реформ та забезпечення відкритості економіки, сприяння створенню економічної та політичної стабільності тощо.

Реалізація запропонованих заходів щодо державного регулювання і стимулювання інвестиційної діяльності дозволить підсилити інвестиційний потенціал української економіки не тільки в короткостроковому періоді, але і на перспективу, що є важливою умовою переходу української економіки до стадії стійкого росту.

Таким чином, забезпечення підвищення інвестиційної привабливості в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-

економічна динаміка, ефективність залучення у світовий поділ праці, можливість модернізації на цій основі національної економіки.

Використані джерела:

1. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк. – Фінанси України. – 2008. – №2. – С.68–81.
2. Звіт Міжнародної фінансової корпорації за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/IC+report_2011UA/\\$FILE/IC_UA.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/IC+report_2011UA/$FILE/IC_UA.pdf).
3. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovations.com.ua/ua/articles/op-manage/17816/rezultati-doslidzhennya-ifc-investicijni-klimat-v-ukrajini>.
4. Єгорова О.Ю. Проблеми та перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку економіки / О.Ю. Єгорова, Ю.В. Єгорова, Н.В. Можайкіна // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – №1 – С.42–49.
5. Петрова Г.Є. Іноземні інвестиції як складова конкурентоспроможності економіки України / Г.Є. Петрова // Держава та регіони. – 2011. – №4 – С.41–46.
6. Стельмащук А.М. Іноземні інвестиції як чинник економічного зростання внутрішнього ринку України / А.М. Стельмащук // Сталий розвиток економіки. – 2011. – №5(8). – С.240–247.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬГОСППІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ТА МЕТОДИ ЇХ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ

Гетьман Д.О., магістр

Державний ВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет, Україна

В умовах конкурентного ринку підприємства постійно знаходяться під впливом чинників імовірного характеру, що викликає необхідність відмови від жорсткого планування і переходу до гнучкої адаптивної системи економічного регулювання. Реалізація такого завдання пов'язана з розробкою концепції конкурентоспроможності підприємства, в якій визначаються мета і задачі діяльності, ресурсне забезпечення, шляхи досягнення, цілі і методи вирішення завдань.

У процесі реформування аграрного сектора економіки України здійснено глибокі структурні зміни – докорінно перебудовано земельні та майнові відносини, створено організаційно-правові структури ринкового спрямування на основі приватної власності. Сучасні економічні перетворення в аграрному секторі країни мають незворотний характер, але водночас його нинішній соціально-економічний стан, певна невизначеність результатів на перспективу вимагають переосмислення тактичних і стратегічних напрямів здійснення аграрної політики, наукового підходу і переходу до нової методології господарювання на всіх агропромислових формуваннях, пошуку альтернатив, здійснення глибоких наукових досліджень та сміливих експериментів і на цій основі – побудови нових моделей поведінки реформованих агропромислових утворень.

Орієнтація агробізнесу на успішне розв'язання ринкових завдань потребує інноваційного розвитку вітчизняного аграрного сектору й адаптації його до жорсткої конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Водночас функціонування агропромислових підприємств в умовах вільної ринкової економіки і їх зв'язок з ринком диктують необхідність застосування чіткої економічно обґрунтованої системи маркетингу.

Господарська діяльність будь-якого виробника приречена на провал, якщо йому бракує знань про закономірності товароруку, місткість ринку, активність конкурентів, стан попиту і пропозиції, зміни у потребах покупців, тощо. Інформація про стан економіки й ефективність ринкових механізмів – конкуренції, ціноутворення, попиту і пропозиції, податків, грошей та інших процесів помітно змінює порядок функціонування господарських систем. Така обізнаність дає можливість прогнозувати динаміку попиту і пропозиції, встановлювати зв'язок між потребами споживачів і споживчими властивостями товарів, підвищувати якість і ефективність управлінських дій. Тому підприємству важливо мати

мобільну систему вивчення ринку, яка б оперативно й адекватно реагувала на постійну зміну обставин, що обумовлюють напругу економічного життя.

Таким чином, актуальність окресленого кола проблем, їх теоретична і практична значимість, динамізм сучасних економічних змін та необхідність управління ними обумовили вибір теми нашого дослідження.

Метою дослідження є розробка концепції підвищення конкурентоспроможності агропідприємств, а також обґрунтування конкретних пропозицій щодо підвищення ефективності аграрного маркетингу на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання:

- науково-теоретичне обґрунтування факторів формування механізму конкурентоспроможності вітчизняних сільгоспідприємств в ринковому середовищі;
- формування структурно-динамічної моделі побудови дієвого механізму управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств;
- окреслення кола конкурентних переваг сільгоспідприємств на ринку.

Об'єктом дослідження є процес формування та розвитку конкурентного потенціалу агропідприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні і практичні проблеми та напрями формування дієвого механізму підвищення їх конкурентоспроможності.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених з питань механізму побудови конкурентоспроможності, статистичні дані розвитку сільського господарства у ринкових умовах. Для досягнення поставленої мети та розв'язання завдань дослідження застосовуються такі методи: системний підхід; логіко-структурний аналіз; морфологічний; графічний; статистико-економічний; експертний аналіз тощо.

Дослідження сутності та взаємозв'язку основних складових методології конкурентоспроможності підприємств показало, що мають місце неоднозначність трактувань пов'язаних з цим термінів, відсутність їх чіткого розмежування.

В історичному вимірі теорія конкурентних переваг, яка прийшла на зміну теорії порівняльних переваг, обумовила основні закономірності й тенденції розвитку конкурентоспроможності як одного з елементів ринкового механізму господарювання.

Представники різних течій сучасної західної економічної думки, в тому числі монетаристи, структуралісти та прихильники економіки пропозиції, суттєво відрізняються в поглядах на чинники динаміки конкурентоспроможності економіки в умовах глобальної конкуренції. Це дозволяє визначити історичну зміну таких підходів, яку відображає класифікація етапів розвитку методології конкурентоспроможності, яку було наведено в науковій роботі Н.О. Пустової (табл. 1).

Аналіз розвитку методології конкурентоспроможності дав можливість виділити конкурентоспроможність підприємства як важливий атрибут ринкової економіки в структурі національної конкурентоспроможності, досягнення якої можливо через забезпечення конкурентоспроможності регіонів. Останню слід розуміти як спроможність сукупності галузевих підприємств досягати і стало забезпечувати конкурентні переваги над іншими регіональними суб'єктами за рахунок формування кластерних угруповань підприємств, які створюють критичну масу і зв'язані з цим передумови використання кластерних методів управління.

Погоджуючись із думкою більшості українських і зарубіжних вчених, зазначимо, що нині відсутня загальноприйнята методика визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємства. Проте науковцями розроблена досить велика кількість різних, надзвичайно цікавих методичних підходів до визначення рівня конкурентоспроможності підприємств. Так, В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова пропонують здійснювати оцінку конкурентоспроможності підприємств за методом різниць, методом рангів, методом балів і методом еталону [8, с.416]. В.Д. Немцов і Л.С. Довгань виділяють метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; підходи, які пов'язують рівень конкурентоспроможності підприємства з показниками якості і

конкурентоспроможності виготовлюваної продукції; методи, засновані на теорії конкурентних переваг; метод бенчмаркінгу [5, с.222]. Є.В. Мінько та М.Л. Кричевський визначають конкурентоспроможність підприємства за рентабельністю та часткою продукції підприємства на ринку [4, с.131–132]. С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва та А.В. Вакулєнко до ключових методів оцінювання, окрім вищезазначених, відносять методи, в основі яких лежать життєвий цикл товару (послуги), оцінка конкурентоспроможності одиниці продукції, її споживча вартість і корисність тощо [11, с.346–379].

Таблиця 1

Класифікація етапів розвитку методології конкурентоспроможності

Ознаки класифікації	Загальна еволюція розвитку		
Етапи розвитку ринку	Неорганізований	Монополізований	Ринок обмеженої монополії
Конкурентні моделі	Модель досконалої конкуренції	Моделі чистої, монополістичної, олігополістичної конкуренції, чистої монополії	Модель регульованого ринку
Теоретичні засади формування конкурентоспроможності	Класична школа політекономії	Неокласична школа	Неокласичний синтез
Базисні складові теорії конкурентоспроможності	Теорія порівняльних витрат	Теорія порівняльних переваг	Теорія конкурентних переваг
	Сучасний етап розвитку		
Форми регульованого ринку	Послаблене державне регулювання	Посилене державне регулювання	Системно регульований ринок
Напрями розвитку теорії конкурентних переваг	Ринковий	Ресурсний	Інтегровано-збалансований
Теоретичні підходи	– неокласичний; – монетаризм	– кейнсіанський; – структуралізм	– системний; – кластерна теорія
Методи аналізу конкурентоспроможності	– модель М. Портера; – аналіз стратегічних груп; – метод LOTS тощо.	– аналіз потенціалу; – фінансово-економічний аналіз; – ланцюговий аналіз «створення вартості».	– SWOT-аналіз; – регіонально-економічний; – кластерний аналіз.

Примітка. Складено за [7, с. 5].

В свою чергу, серед існуючих на сьогоднішній день вітчизняних наукових доробок з питань оцінки конкурентоспроможності агропідприємств найбільшої уваги, на наш погляд, заслуговує праця М.Й. Маліка та О.А. Нужної [3, с.37–186].

Як підсумовано в роботі Г.А. Соловйової [9] за аналізом В.Д. Пантелєєва [6], одним з етапів оцінки конкурентоспроможності підприємств має бути аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, який є важливим фактором у визначенні можливостей та загроз для їх розвитку. У процесі господарської діяльності підприємств галузі в умовах конкурентної боротьби підприємства мають забезпечувати сталий баланс обміну із зовнішнім середовищем. Для оцінки можливостей та поточної ситуації підприємств на ринку використовується SWOT-аналіз, який допомагає визначити сильні і слабкі сторони аграрних підприємств, а також можливості і загрози, що впливають на них із зовнішнього середовища. Наведемо характеристику окремих елементів SWOT-аналізу відповідно до [6]:

1. Сильні сторони (strength) – внутрішні можливості (навички, потенціал) чи ресурс, що можуть зумовити формування конкурентної переваги.
2. Слабкі сторони (weaknesses) – види діяльності, які фірма здійснює не досить добре, або ресурси, що неправильно використовуються.
3. Можливості (opportunities) – альтернативи, що їх може використати підприємство для досягнення стратегічних цілей (результатів).
4. Загрози (threats) – будь-які процеси або явища, що перешкоджають руху підприємства чи організації в напрямку досягнення своїх місії та цілей.

За визначенням Т.Б. Харченко, основною характеристикою конкурентоспроможності

сільгосппродукції є її якість. Нею була розроблена методика розрахунку конкурентоспроможності підприємства, яка базується на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства та враховує показники якості продукції, рентабельності продажів і частки ринку підприємства [12].

Таку оцінку конкурентоспроможності підприємства доцільно здійснювати на основі маркетингового підходу з урахуванням фактору якості продукції за формулою (1):

$$K_{II} = \frac{k_P \times P + k_{\text{ч}} \times \text{ч}_P + k_{\text{я}} \times \text{Я}_{II}}{3}, \quad (1)$$

де K_{II} – інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства;
 k_P – коефіцієнт вагомості показника рентабельності;
 P – нормалізований показник рентабельності продажів;
 $k_{\text{ч}}$ – коефіцієнт вагомості показника частки ринку;
 ч_P – нормалізований показник частки ринку;
 $k_{\text{я}}$ – коефіцієнт вагомості показника якості продукції;
 Я_{II} – нормалізований показник якості продукції.

На думку Н.М. Дмитренко, комплексна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства може бути забезпечена таким показником, який враховує вплив всієї сукупності факторів, що формують цей рівень [1]. З метою врахування впливу операційної ефективності, інноваційної активності та ринкової адаптивності на рівень конкурентоспроможності агропідприємств необхідно використовувати інтегрально-індексний метод. Таким чином, модель розрахунку критерію, який забезпечує комплексну кількісну оцінку рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості, буде мати вигляд (2):

$$K = \sqrt[3]{K_1 \times K_2 \times K_3}, \quad (2)$$

де K – критерій оцінки рівня конкурентоспроможності агропідприємств;
 K_1 – коефіцієнт операційної ефективності;
 K_2 – коефіцієнт інноваційності;
 K_3 – коефіцієнт адаптивності.

На думку Н.М. Дмитренко, для забезпечення конкурентоспроможності підприємств бажано, щоб всі коефіцієнти були відмінні від нуля, бо якщо хоча б один з коефіцієнтів дорівнюватиме нулю, тоді діяльність всіх господарюючих на ринку суб'єктів не можна буде визнати конкурентоспроможною [1].

М.А. Терещенко, виходячи з характеру взаємодії ринкових елементів, пропонує виділити два критерії оцінки конкурентних переваг підприємств на ринку: ступінь сприятливості і ступінь стійкості. Згідно з першою ознакою слід рахувати сприятливі переваги за умов перевищення попиту над пропозицією і повне завантаження потужностей, та несприятливі переваги, які характеризуються перевищенням пропозиції над попитом і низьким рівнем завантаження виробничих потужностей [10].

На думку автора, методичні підходи до прогнозування конкурентних переваг підприємств на ринку сільгосппродукції і розрахунку коригуючих коефіцієнтів полягають у наступній процедурі [26]:

1. Проведення експертної оцінки для встановлення значущості чинників, виявлених при оцінці поточного стану конкурентних переваг підприємств на ринку продукції, і вибір з них тих, які підлягають кількісній оцінці і обліку.

2. Встановлення залежності конкурентних переваг підприємств на ринку сільгосп продукції від дії даних чинників (побудова факторної моделі);

3. Побудова розрахункових моделей для визначення прогнозних величин попиту і пропозиції сільгосппродукції;

4. Встановлення методів розрахунку корегуючих коефіцієнтів для прогнозованих величин попиту і пропозиції;

5. Розрахунок величин попиту і пропозиції на основі запропонованих моделей з урахуванням коригуючих коефіцієнтів за декількома варіантами (сприятливому, стійкому, несприятливому);

6. Прогноз конкурентних переваг підприємств на ринку сільгосппродукції залежно від варіантних співвідношень величин попиту і пропозиції.

Н.С. Кіріченко в науковій статті пропонує визначати рівень конкурентоспроможності підприємства (КП) удосконаленим методом агробенчмаркінгу за формулою (3), скоригованою на коефіцієнт ефективності використання оборотних засобів [2]:

$$КП = 0,001 ЧР + 0,05 ЦС + 0,005 Чсв + 0,005 Рреал + 0,3374 ПП + 0,0587Ф + 0,5847 КО + 0,0138 Евзр, \quad (3)$$

де ЧР – ринкова частка підприємства;

ЦС – ціновий сегмент, в якому працює підприємство;

Чсв – частка собівартості продукції у виручці від реалізації;

Рреал – рентабельність реалізації продукції;

ПП – рівень продуктивності праці;

Евзр – ефективність використання земельних ресурсів;

Ф – рівень використання основних виробничих фондів (фондовіддача);

КО – рівень використання оборотних активів (коефіцієнт ефективності використання оборотних засобів);

Пя – інтегральний показник якості сільськогосподарської продукції підприємства;

0,001, 005, 0,005, 0,005, 0,3374, 0,0587, 0,5847, 0,0138 – коефіцієнти вагомості, розраховані за допомогою кореляційно-регресійного аналізу впливу перелічених чинників на сумарний коефіцієнт.

В роботі І.П. Романенко вказується на необхідність посилення на державному рівні контролю за дотриманням стандартів та умов сільгоспвиробництва, зобов'язання вказувати вміст всіх інгредієнтів при виготовленні сільгосппродукції як один із заходів підвищення обізнаності споживачів і зниження значущості цінового критерію при оцінюванні якості. Для підприємств даний ефект дозволить визначати перспективи нового товару за допомогою адаптованої методики оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності продукції. Зміни полягають у наступному: доповнення методики врахуванням показника конкурентоспроможності за емоційно-психологічними параметрами (довіра до виробника, лояльність до торгової марки); врахування характеру залежності (прямого чи зворотного) загального рівня якості товару від величини конкретного параметру для усунення неточності при розрахунку показника конкурентоспроможності за технічними параметрами K_{tp} за формулою (4):

$$K_{tp} = \frac{I_{t1m} + I_{t2\sigma}}{I_{t1\sigma} + I_{t2m}}, \quad (4)$$

де $I_{t1\sigma}$, I_{t1m} – груповий показник технічних параметрів із прямою залежністю для базового товару та товару-еталона;

$I_{t2\sigma}$, I_{t2m} – груповий показник технічних параметрів зі зворотною залежністю для базового товару та товару-еталона.

Методика І.П. Романенко підтверджує існування прямої залежності конкурентоспроможності підприємства від використання маркетингового інструментарію. Ми також підтримуємо цю думку дослідника, адже, на наш погляд, саме маркетинговий інструментарій є основоположною рушійною силою в забезпеченні високої конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

В цьому разі доцільним буде запропонувати оцінку конкурентоспроможності агропідприємств на ринку виходячи з факторів впливу, які формують внутрішнє і зовнішнє маркетингове середовище (ємність ринку, виробничо-збутовий потенціал тощо).

В якості функції оцінки конкурентоспроможності підприємства може виступити сумарна оцінка (чи гудвіл підприємства) за різними критеріями, яка може здійснюватися експертним методом. А для усунення загрози суб'єктивності до такої оцінки можна залучити декілька експертів, причому як на рівні самого підприємства, так і на рівні галузі, конкурентів, незалежної маркетингової (консалтингової) фірми, що надає відповідні послуги.

Експертні оцінки можна відкоригувати за 5-бальною шкалою Лайкерта і навести до спів ставного вигляду за допомогою середньозважених показників. Враховуючи питому вагу (значимість) того чи іншого фактора, можливим є підрахунок інтегральних факторів, на основі яких може бути побудовано модель сумарної оцінки конкурентоспроможності підприємства на ринку з надання йому певного рангу.

Ранг підприємства на ринку (його ринкова позиція) визначають його поточний конкурентний статус і є підґрунтям для формування стратегії конкурентоспроможності агропідприємств на ринку, яка і визначить його подальші перспективи.

Отже, в ході нашого теоретичного дослідження особливостей формування механізму конкурентоспроможності сільгосппідприємств на ринку було встановлено наступне.

1. Конкурентоспроможність сільського господарства характеризується сукупністю показників функціонування і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках. Вона оцінюється рівнем конкурентоспроможності окремих його підприємств і продукції, яку вони реалізують на ринку.

2. Розуміння факторів конкурентоспроможності є основою при прийнятті ефективних управлінських рішень щодо посилення ринкових позицій як на рівні підприємств, так і на галузевому рівні.

3. Необхідність зміцнення продовольчої безпеки держави і поліпшення життєвого рівня населення вимагає формування досконалих механізмів управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. За умов глобалізації ефективні конкурентні стратегії є передумовою більш повного використання засобів виробництва у сільському господарстві.

4. Основними джерелами конкурентоспроможності підприємств є операційна ефективність і стратегічне позиціонування. Але разом з тим, конкурентоспроможність підприємства не визначається будь-яким одним параметром, а являє собою результат взаємодії множини факторів, унікальних в кожній конкретній ситуації.

5. Маркетинговий інструментарій є основоположною рушійною силою в забезпеченні високої конкурентоспроможності вітчизняних сільгосппідприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Використані джерела:

1. Дмитренко Н.М. Оцінка рівня конкурентоспроможності малих підприємств харчової промисловості / Н.М. Дмитренко // Бізнес-Навігатор: науково-виробничий журнал. – 2010. – №3(20). – С.26–30.

2. Кіріченко Н.С. Методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Н.С. Кіріченко // Науковий вісник Київського національного університету «КПІ». – 2009. – №2. – С.23–28.

3. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.

4. Минько Э.В. Качество и конкурентоспособность / Э.В. Минько, М.Л. Кричевский. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.

5. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент : підручник / В.Д. Немцов, Л.С. Довгань. – К.: Екс об, 2002. – 560 с.

6. Пантелеев В.Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення) / В.Д. Пантелеев // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – № 2. – С.10–15.

7. Пустова Н.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкуренто-спроможності підприємств (за матеріалами харчових підприємств Херсонської області): автореф. дис. на здобуття

наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н.О. Пустова. – К., 2006. – 20 с.

8. Сідун В.А. Економіка підприємства: навч. посібник / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – К.: ЦУЛ, 2003. – 436 с.

9. Соловйова Г.А. Оцінка рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств Миколаївської області на світовому ринку зерна / Г.А. Соловйова // Студентський науковий вісник: Економічні науки. – Вип. 2 (3). – Ч. 2. – Миколаїв, 2010. – С.153–159.

10. Терещенко М.А. Управління конкурентними перевагами підприємств на ринку комбікормової продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (економіка сільського господарства і АПК) / М.А. Терещенко. – Дніпропетровськ, 2007. – 22 с.

11. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.

12. Харченко Т.Б. Якість продукції в системі факторів конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Т.Б. Харченко. – К., 2006. – 22 с.

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ У ВИЗНАЧЕННІ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Гетьман О.О., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

Для будь-якої країни її населення є основою суспільно-економічного розвитку. Це в певній мірі стосується і розвинених країн, і країн, що розвиваються. Однак для розвинених країн питання збереження і розвитку демографічного потенціалу набуває особливого значення, оскільки сформований багатьма поколіннями людський потенціал є базовим елементом національного багатства держави, що визначає пріоритетні напрями розвитку економіки і суспільства в цілому. Тому нині актуалізується необхідність якомога достовірнішого прогнозування чисельності і динаміки приросту населення, відстеження руху його економічно-активної частини, а також відбір найточніших методик проектування демографічної ситуації на рівні регіону та країни в цілому.

Оскільки демографічний розвиток є підґрунтям процесів, які відбуваються на всіх рівнях розвитку суспільно-економічних і соціально-трудова відносин в країні, в нашому дослідженні правомірно ставляться завдання щодо:

– аналіз і моніторинг чинної методичної і методологічної основи для дослідження демографічних процесів в цілому і підпроцесів (підсистем), які є його складниками;

– характеристика можливості застосування «проектного підходу» як основного методу демографічного менеджменту на сучасному етапі.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності застосування проектного підходу в моделюванні демографічного розвитку країни.

Питаннями людського розвитку в Україні протягом останнього десятиріччя присвятили свої дослідження такі провідні вітчизняні науковці, як: Е. Лібанова, Ю. Левенець, О. Макарова, Л. Черенько, В. Котигоренко, Г. Герасименко, С. Ничипоренко, Т. Польова, О. Хмелевська, Л. Ткаченко, О. Балакірева, А. Гвелесіані, О. Крикун, О. Позняк, О. Васильєв, Т. Чернова, Л. Григор'єва, Н. Левчук. Питаннями демографічної статистичної оцінки активно займалися О. Белишев, С. Аксьонова, А. Підгорний, З. Пальян, інші. Але, на жаль, незважаючи на здійснювані статистичні оцінки та прогностичний аналіз тенденцій демографічного розвитку до 2050 року, вони носять вельми умовний характер (здебільшого, песимістичний) і не мають багатоальтернативного проектного підґрунтя щодо моделювання розвитку і «проектного виправлення» ситуації. Тому в нашій роботі ставиться наголос саме на необхідності застосування «проектного підходу» в розкритті тенденцій демографічного розвитку та визначення пріоритетів в його подальшому збереженні.

Аналіз сучасних підходів до оцінки демографічних процесів, застосовуваних у вітчизняній демографічній статистиці, представлений на рис. 1. Як можна прослідкувати зі

статистичної звітності, яка оприлюднюється за результатами досліджень, наукових здобутків і обстежень в офіційних виданнях і на офіційному сайті Держкомстату здебільшого у вітчизняній практиці застосовуються традиційні методи. При прогнозуванні демографічної ситуації використовуються перспективні методи переважно із застосуванням сучасних методів на основі базисних методів (загальнонаукових, графічних, математичних, статистичних) [1; 4].

Вдамося до більш детального аналізу сучасних методів аналізу демографічних процесів.

Так, в праці Чернової Т.В. до складу системи показників оцінки демографічної ситуації запропоновано включати показники динаміки чисельності населення; динаміки його природного руху; міграції; розміщення населення; складу і структури населення; тривалості життя та відтворення населення. Розрахунок демографічних показників, на її думку, обґрунтований необхідністю визначення середньорічної чисельності населення території [9, с.16].

Також автор наголошує на тому, що при аналізі слід розрізняють постійне (ПН) і наявне населення (НН). У переписах, крім того, враховуються ще дві категорії: тимчасово проживаюче (ТП) і тимчасово відсутнє (ТВ) населення. Для перевірки точності даних про чисельність населення та їх аналізу використовують баланс категорій населення, який розробляється за співвідношенням: $ПН = НН + ТВ - ТП$, кількісний критерій відмінності між ПН і НН – 6 місяців безперервного проживання у даній місцевості. Для прогнозування демографічної ситуації Чернова Т.В. рекомендує використовувати статистичні методи: методи кореляційного аналізу, факторного аналізу, метод середніх величин, табличний метод, вибірковий, індексний методи [9, с.33].

Лук'яненко О.І. та Тутова С.О. у своїй науковій розробці пропонують здійснювати прогнозування демографічної ситуації за допомогою застосування об'ємно-просторових графічних моделей. Для цього вони вибудовують прогноз за кількома можливими варіантами демографічного розвитку. Прогноз за постійними коефіцієнтами будується на припущенні, що протягом усього досліджуваного періоду показники народжуваності, смертності та міграції залишаться на рівні моменту складення прогнозу. Така модель має вигляд піраміди.

Основа піраміди складається з векторів, і визначає ступінь потенційної демографічної стійкості регіону. Кожен вектор у своєму граничному значенні є радіусом кола, що відповідає еталонному варіанту демографічної ситуації. Вектори піраміди визначають показники, які є критеріями кількісної оцінки рівня демографічного розвитку регіону.

Кількість чинників має бути обмеженою – це необхідно для забезпечення оперативності розробки моделі. В якості висоти піраміди обирається кількісна міра, що підсумовує реальний стан ситуації в регіоні. В такій постановці задачі визначення об'єму піраміди дає змогу охарактеризувати реальний результат демографічного розвитку регіону.

Векторами, які складають основу піраміди, є такі показники: сумарний коефіцієнт народжуваності, середня очікувана тривалість життя при народженні та сальдо зовнішньої міграції. Висотою піраміди обрано кількість населення як узагальнюючий показник, що підсумовує та найбільш яскраво відображає плин демографічних процесів.

Побудова демографічної піраміди здійснюється за допомогою програмного забезпечення КОМПАС-3D LT V10 SP1 [6].

Дорошенко Л.С. у своєму підручнику наводить як найбільш дієві наступні методи демографічного прогнозування: екстраполяційний; аналітичний; метод компонент [3, с.14].

Екстраполяційний метод ґрунтується на середньорічних абсолютних змінах чисельності населення за певний період або на середньорічних темпах росту (приросту) чисельності населення. Передумовою цього методу є припущення, що середньорічний абсолютний ріст (приріст) населення, що мав місце в звітному періоді, збережеться і в прогнозованому.

Тобто для розрахунку перспективної чисельності населення використовують лінійну функцію (1):

$$Ч_t = Ч_0 + \Delta t, \quad (1)$$

де $Ч_t$ і $Ч_0$ – чисельність населення в моменти часу 0 і t ;

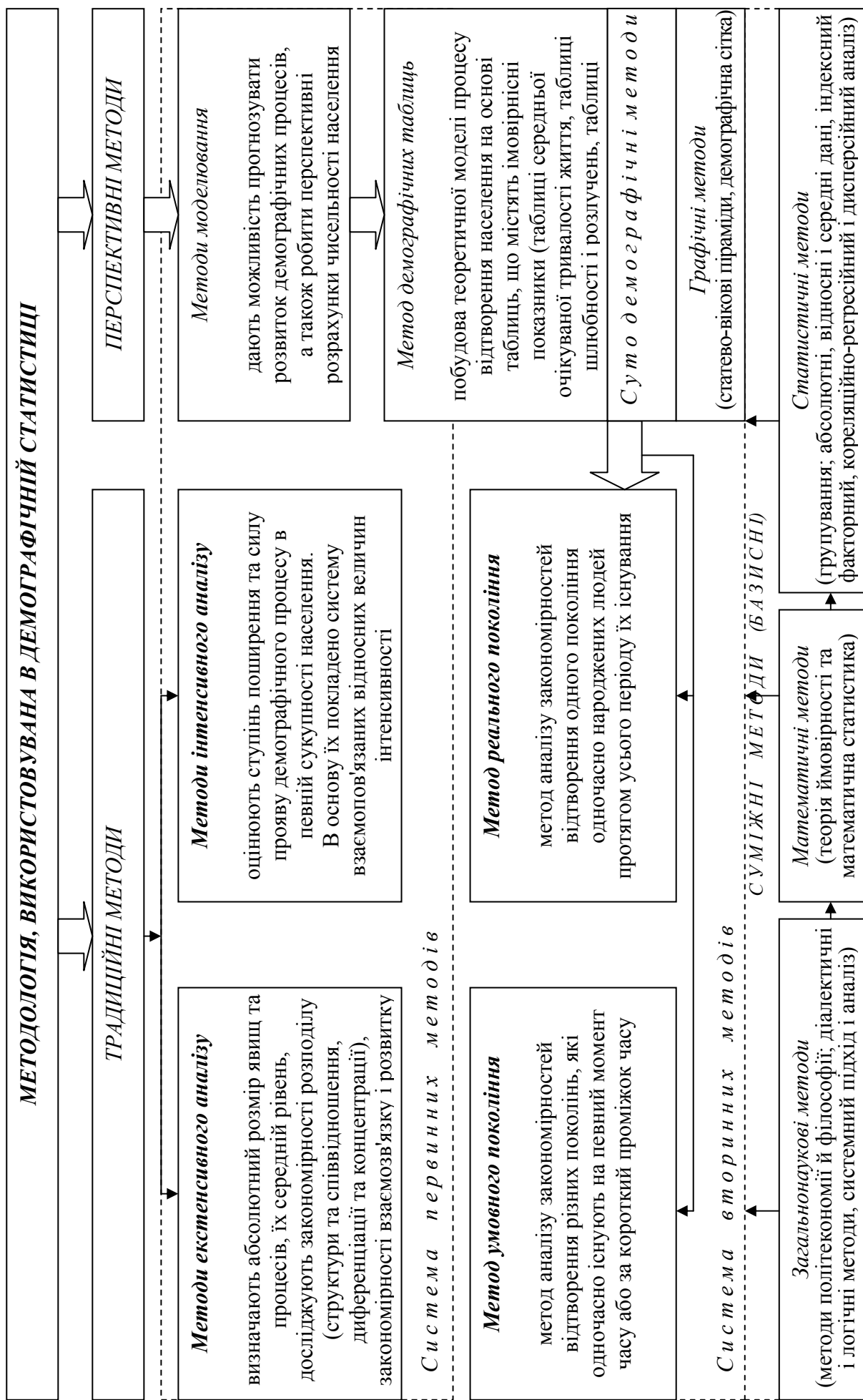


Рис. 1. Характеристика сучасних методів, що використовуються в аналізі демографічних процесів (складено автором за [7, с.8; 8, с.8-11])

Δ – абсолютний середньорічний приріст;

t – час в роках.

На нашу думку, на практиці такий прогноз може здійснюватися не більше ніж на 5 років.

Метод компонент дає змогу розрахувати загальну чисельність населення в перспективі і здійснити його розподіл за статтю і віком. Сутність методу полягає в тому, що чисельність кожної статеві-вікової групи щороку переміщується до наступної вікової групи. При чисельність певної вікової групи спрямована на так званий «коефіцієнт доживання» (Кд). Тобто основне методичне завдання полягає в якомога точнішому прогнозуванні динаміки коефіцієнта смертності чоловіків і жінок за однорічними чи п'ятирічними групами. При цьому «коефіцієнт доживання» – це співвідношення між чисельністю населення, яке дожило до наступної вікової групи та його чисельністю в попередній віковій групі, обчислюване за формулою (2):

$$Кд = Ч_{x+1} / Ч_x, \quad (2)$$

де $Ч_{x+1}$ та $Ч_x$ – чисельність населення у вікових групах $x+1$ та x .

Найбільш докладно, на наш погляд, методичні засади демографічного прогнозування проаналізовано в науковій праці колективу авторів Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи під керівництвом Е.М. Лібанової [5, с.64].

Прогнозований процес «переміщення» чисельності населення з однієї вікової групи до іншої здійснюється стільки разів, скільки років складає прогнозований період [5, с.64].

Імовірнісний підхід при обчисленні перспективної чисельності населення за статеві-віковими групами, як і більшість детерміністичних методів демографічного прогнозування, використовує когортно-компонентний метод та пересування вікових груп.

При побудові прогнозних моделей типу *ex ante* виходять з припущення про очікувані зміни між факторами. Конкретні числові характеристики таких процесів на перспективу визначаються на основі окремих методів прогнозування (аналізу й екстраполяції динамічних рядів, експертних оцінок, оцінки похибок історичних прогнозів) або їх комбінацією.

Імовірнісний прогноз, на відміну від детерміністичного, задає верхню та нижню межі можливих значень прогнозованих характеристик (народжуваності, смертності, міграцій). Множина прогнозних значень міститься між крайніми показниками загального сценарію. Прогноз обчислюється як серія імовірнісних імітацій можливих змінних. Задана умова нормального розподілу ймовірностей кожного компоненту прогнозу та їх взаємне накладання дають «згущення» імітацій прогнозу, найбільша щільність яких досягається в секторі медіанного значення такого розподілу. Для уникнення суб'єктивної експертної думки в прогнозі обчислюється якомога більша кількість стохастичних імітацій. За умови нормального розподілу ймовірностей і взаємно незалежних сценаріїв окремих компонент прогнозу результатом є «пучок траєкторій», реалізація яких відома з уже обчисленим рівнем імовірності. При цьому найбільш вірогідні варіанти прогнозу будуть розташовуватися в місці «згущення» таких пучків. Це місце, у свою чергу, за прийнятих умов знаходитиметься поблизу медіанного значення. Всі разом варіанти прогнозу покривають область значень, за межі якої з імовірністю 0,95 очікувані параметри демографічного відтворення і, відповідно чисельність і структурні особливості населення України, не вийдуть [5, с.100].

При демографічному прогнозуванні здебільшого передбачається відсутність катастроф протягом прогнозного періоду. З цього припущення випливає умова плавності динаміки змінних. Очевидно, що досягнутий рівень *ex post* (фактичний), *ex ante* (очікуваний) окремого показника впливає на найбільш імовірне значення наступного періоду. Тобто, слід звертати увагу на те, щоб параметри сусідніх календарних років не мали різко відмінних значень. Така умова сприяє звуженню імовірних траєкторій прогнозних показників, проте на практиці не можна покладатись на її однонаправленість. Логічним є узгодження зростання імовірності настання «точки повороту» з періодом зміни демографічних поколінь. Довжина покоління становить значення близько 25–27 років. В демографічному відношенні спостерігається чітко

відмінне за кількістю покоління народжених наприкінці 1990-х років. Наразі невідомі їх репродуктивні настанови. Тому із входженням їх в активний репродуктивний вік (2020 р.) невизначеність прогнозу суттєво зростає. В такому разі доцільно точки імовірного повороту тенденцій узгоджувати з горизонтом прогнозування 2020–2025 рр. чи 2050-2055 рр. [5, с.110].

Метод динамічних рядів базується на припущенні збереження особливостей динаміки окремих змінних прогнозу в майбутньому. Широке використання мають моделі з різними параметрами, зокрема такі як ARIMA (Autoregressive Integrated Moving Average) – авторегресія за плинними середніми. Проблемою цього методу є те, що точність екстраполяції динамічних рядів обернено пропорційна до горизонту прогнозу.

Демографічні процеси характеризуються певною мірою ергодичності. Тому цілком зрозуміло, що невизначеність – суттєва властивість соціальних процесів. Причиною цього є надзвичайна складність, взаємопов'язаність і взаємообумовленість соціально-економічних систем. Спільний вплив кількох чинників (в одно- чи різнонаправлених векторах) може призвести до неочікувано-непрогнозованої реакції процесів відтворення населення. Основними проблемами методу екстраполяції за динамічними рядами є вибір кривої (виду функції) і довжини статистичного ряду даних для апроксимації. Аналітичні можливості функцій обмежені тим, що взаємозв'язки соціально-демографічних процесів є імовірнісними, а не функціональними. Тому наближення кривої певного демографічного процесу до виду математичної функції не свідчить, що дана залежність збережеться і в майбутньому.

У демографічному прогнозуванні, заснованому на використанні математичного імітаційного моделювання, широко вживані логістична та експоненційна функції. Відомо, що логістична крива добре описує як динаміку загальної чисельності населення, так і зміни у рівні народжуваності. Проте, екстраполяція на довготривалий термін часто є не виправданою. Так, логістична функція має обмеження щодо поширення прогнозованої величини. В деяких випадках це дозволяє уникнути хибних оцінок, проте в інших випадках це є перешкодою, оскільки людське суспільство може різко змінювати режим відтворення через зміни в технології чи соціальних факторах. Експоненційна функція також має обмеження: на коротких відрізках вона є близькою до лінійної, проте за певних умов може різко зростати [5, с.114].

Аналіз помилок історичних прогнозів (analysis of historical forecast errors) Одним з підходів до імовірнісного демографічного прогнозування є аналіз ex post минулих прогнозів. Цей підхід вимагає обстеження похибок історичних прогнозів. Аналіз колишніх прогнозів на присутність помилок полягає у встановленні величини і знака відхилення від тренда. Проте, такий підхід подібний до екстраполяції на майбутнє колишніх похибок.

Ще однією проблемою цього підходу є той факт, що нові демографічні прогнози неістотно віддалені від базового прогнозу, тобто він має короткі динамічні ряди. Внаслідок цього він має меншу величину відхилення. Попередні прогнози містять викривлені відомості про сучасні демографічні процеси, тобто з них майже не можливо встановити ступінь відповідності a posteriori. Тому видається доцільним певним чином змінити інтерпретацію підходу до використання похибок історичних прогнозів. Зокрема, дослідник, який використовує цей метод, повинен розібратися, чи були на час розробки аналізованих історичних прогнозів наявними статистичні ознаки проблем, що зумовили подальшу динаміку прогнозованих процесів. Виявлення природи змін явищ, які призвели до зрушень у динаміці демографічних процесів, дає змогу зрозуміти принципи, які сприяють здійсненню точної й обґрунтованої розробки прогнозних гіпотез [5, с.117].

Умовний імовірнісний прогноз (conditional probabilistic forecast) дає можливість об'єднувати переваги імовірнісних прогнозів, зокрема кількісне встановлення невизначеності з вигодами альтернативних сценаріїв, які передбачають чітке пояснення базових прогнозних припущень. Цей вид прогнозу є корисним не тільки для науковців, але й для практичного використання при формуванні демографічної політики. Він дозволяє оцінити подібність детерміністичних варіантів прогнозу з імовірнісним розподілом відповідних характеристик. Основна увага цього підходу зосереджена на імовірних змінах прогнозних характеристик у майбутньому. Умовний імовірнісний прогноз аналізує так звані «jump-off dates», моменти

«зіскоку». Вони також поєднуються з детерміністичними прогнозами, побудованими за принципом «якщо – то». Йдеться про те, що в майбутньому встановлюються критичні точки, досягнення яких за відповідних умов режиму відтворення, може означати необхідність зміни моделі пенсійного чи соціального забезпечення, оподаткування чи заходів демографічної політики тощо. Таким чином, цей вид прогнозу є доповненням до аналізу історичних помилок. Його можна розглядати як аналіз імовірних майбутніх відхилень від прогнозованого раніше тренду. З часом, коли наявні статистичні дані дадуть можливість оцінити, за яким вектором рухається населення, можна буде більш чітко формулювати необхідні заходи демографічної політики [5, с.120].

Ще одним найбільш сучасним і таким, що відповідає найвибагливішим вимогам прогнозів демографічних процесів, є програмний продукт «Spectrum». Це система взаємозв'язаних комп'ютерних модулів для прогнозування та моделювання демографічних і соціально-економічних процесів, пов'язаних із народонаселенням. Кінцева мета прогнозу – обґрунтування управлінських рішень щодо поліпшення політики народонаселення. До програмного продукту входять чотири основні модулі [2]:

1) «Демпродж» – програма для здійснення демографічних прогнозів (чисельності населення, його складу, характеристик демографічних процесів: смертності населення в цілому і немовлят зокрема, народжуваності, середньої очікуваної тривалості життя; міграція);

2) «Фемплен» – програма для прогнозування процесу планування сім'ї (сумарного рівня народжуваності, попередження небажаних і незапланованих народжень, забезпеченості засобами контрацепції та ступеня охоплення ними);

3) «РЕПІД» – програма для прогнозування соціально-економічних наслідків зміни в демографічних процесах та репродуктивному здоров'ї населення.

4) «МПС» – програма для прогнозування наслідків епідемії СНІДу.

Підсумовуючи аналіз методології сучасних досліджень демографічного розвитку, слід зосередити увагу на тому, що всі охарактеризовані вище методи є досить ефективними (у конкретно застосовуваній ситуації), але, на жаль, єдиним суттєвим недоліком вказаних методів прогнозування демографічних змін – висока погрішність отримуваних результатів і значні похибки. Враховуючи той факт, що будь-який прогноз представляє собою модель (наближену до реальності, але все ж таки – модель), доцільно запропонувати проектний метод для прогнозування ситуації в короткостроковій перспективі.

Для застосування «проектного підходу» наразі сформовано всі необхідні передумови:

– демографічні зміни перейшли в ранг регуляторно-управлінської системи, де найважливіша роль сьогодні відводиться демографічному менеджменту як парадигмі, яка має стати надбудовою для забезпечення сталого розвитку будь-якої держави;

– демографічну подію можна розглядати як «подію проекту», при цьому під демографічною подією слід розуміти подію, що відбувається з окремою людиною, проте впливає на зміну чисельності й складу всього населення, відтворення його поколінь. Наприклад, демографічними подіями є факти народження, смерті, укладання шлюбу або його припинення;

– наявність демографічного процесу, який підлягає регуляторно-управлінському впливу з метою його коригування (покращення, підвищення ефективності, стабілізації тощо). Сукупність демографічних подій формує відповідний демографічний процес. При цьому слід пам'ятати, що демографічний процес як процес руху населення може набувати однієї з трьох форм: природний, механічний чи соціальний рух;

– як проект демографічний процес може характеризуватися такими «реквізитами»: горизонтом планування чи прогнозування (початком і кінцем), керівником чи власником (в даному разі виступає держава, суспільство), учасниками (людьми) і широкою ресурсною базою, представленою перш за все трудовими потенціалом країни.

Отже, як проект, демографічний розвиток можна скеровувати у відповідному напрямку, вчасно застосовуючи відповідні стимулюючі чи дестимулюючі заходи.

Тоді сітьова модель представлення проекту демографічних змін в умовах глобалізації може мати вигляд (рис. 2):

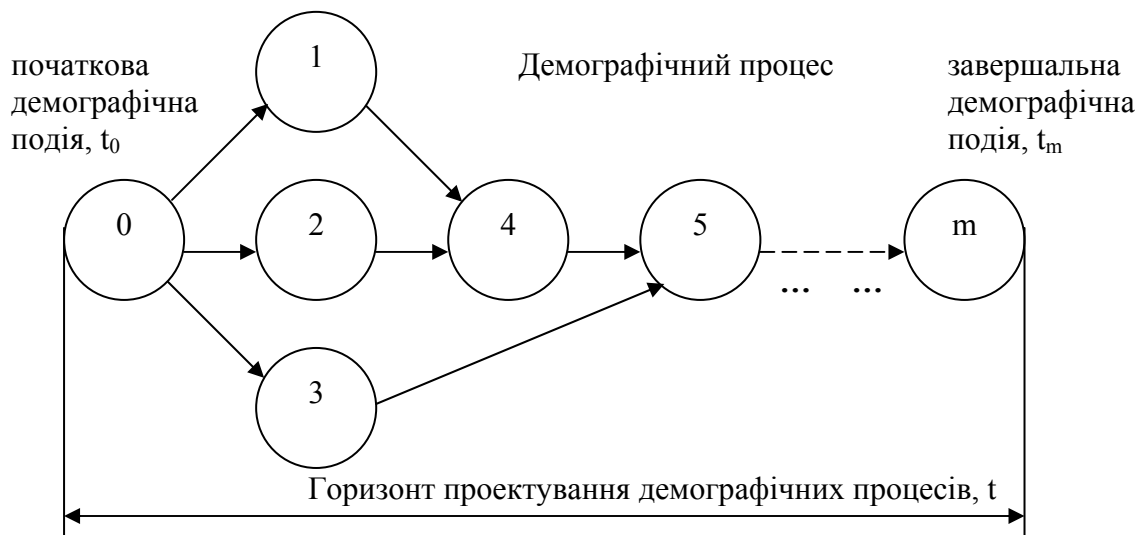


Рис. 2. Сітвova модель демографічного розвитку у «проектному представленні»

Відповідно до теорії сітвovого проектування за переліком демографічних подій, які шляхом комбiнування і взаємообумовленого впливу формують досліджувані демографічні процеси, а відтак – створюють «проект демографічних змін», можливим є розрахунок ранніх і пізніх термінів настання демографічних подій, очікуваної тривалості тієї чи іншої події, а також можливих резервів (для збільшення демографічного потенціалу суспільства). Теорія «демографічного менеджменту» уможливує оптимізацію і створює підґрунтя для побудови регуляторно-управлінського проекту демографічного розвитку на державному, регіональному і локальному рівнях.

Висновки. Формування потужної «демографічної складової» в державі є відображенням її демографічного потенціалу, який, в свою чергу, свідчить про «людський капітал», який є індикатором «соціально-економічної міцності» держави. Але, на наш погляд, є не досить коректним здійснювати прогнозування демографічних змін, адже процес прогнозування, як такий, передбачає ймовірність неточностей, погрiшностей, помилок. Значний перелік проаналізованих в статті сучасних методів прогнозування демографічного розвитку та критерії їх достовірності підтверджують цей факт. Сучасна концепція демографічного менеджменту дає можливість уточнити можливість багатоальтернативного підходу до розгляду можливих наслідків демографічного розвитку (демографічної кризи) чи будь-яких інших змін «людського фактора» як на рівні держави (регіону), так і в умовах міждержавних глобалізації відносин. В цьому разі доцільним буде застосування «проектного підходу» з можливістю поетапного розгляду демографічних змін, їх системного аналізу і можливості своєчасної реакції на них у вигляді реалізації відповідної демографічної політики. Безумовно, сучасні програмні продукти і методи комп'ютерного моделювання суттєво спрощують задачу розрахунків та передбачення наслідків проектування, але не слід забувати, що від керівника проекту (держави), яка, до речі, теж представлена «людським фактором» залежить вектор суспільного розвитку.

Використані джерела:

1. Гендерні аспекти ринку праці в Україні: аналітичний звіт від 23.07.2012 №09/3-27/190 / Виконавці: Н.О. Кобрянська, Н.В. Сокурєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. ДемПроджо Версія 4. Комп'ютерна програма для складання демографічних прогнозів: Система політичних моделей «Спектрум». – [Інтернет-описание]: Режим доступу: https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:8mYrdF7er4AJ:data.unaids.org/pub/Manual/2007/demproj_2007_ru.pdf+%D0%94%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B6&hl=ru&gl=ua&pid=bl&srcid=ADGEESjfdy1AA1_yBygw6A8AbzYy7XPbdOuNGZ4oK-fdUXHuOGsvvHrzelpBFKXJNwp-JcZUs_a1iyL51HhYIVw432U4D368ws9LwbclJznCQf0aNR9u6Awk0iEGQydoJUXhOwaeyRNe&.

3. Дорошенко Л.С. Демографія: Практикум. – Київ: МАУП, 2007 – 80 с.
4. Економічна активність населення України 2011: Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
6. Лук'яненко О.І. Демографічний прогноз як чинник формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону / О.І. Лук'яненко, С.О. Тутова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2010_96/staty_96/496-503.pdf.
7. Пальян З.О. Демографічна статистика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 132 с.
8. Підгорний А.З. Демографічна статистика : Навчальний посібник / А.З. Підгорний. – Одеса, ОДЕУ, 2010. – 165 с.
9. Чернова Т.В. Экономическая статистика: Учеб. пособие / Т.В. Чернова. – Таганрог: ТРТУ, 1999. – 140 с. – [Интернет-ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m81/10.htm>.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРІВ ТА ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ

Головко В.В., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

Після того як 06.05.2008 р. набрав чинності ратифікований ВРУ «Протокол про приєднання України до Марракеської угоди про створення Світової організації торгівлі» і Україна стала 152-м членом цієї організації суттєво змінилася ситуація для українських товарів й українських підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Членство України у Світової організації торгівлі обов'язково призведе до відтворення в Україні повноцінного конкурентного середовища, що неодмінно потягне за собою зміну загальної структури економіки України та координальну зміну підходів українських підприємств до підвищення власної конкурентоспроможності.

Слід зазначити, що питання конкурентоспроможності українських підприємств є актуальним. Вивченню світового досвіду з цієї проблеми присвячено велику кількість наукових праць вітчизняних та закордонних вчених. Значний внесок у розвиток теоретичних, методологічних, загально методичних основ конкуренції та конкурентоспроможності зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як: О.І. Амоша, В.А. Василенко, Н.І. Горбаль, В.І. Гринчуцький, І.З. Должанський, Я.А. Жаліло, Т.О. Загорна, А.П. Наливайко, П.В. Осіпов, Т.І. Ткаченко, Л.С. Шевченко та інші, а також закордонні вчені: Г.Л. Азоев, І.Н. Герчикова, М. Портер, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов та інші.

Метою статті є аналіз конкурентоспроможності та перспектив розвитку українських підприємств в принципово нових економічних умовах, аналіз причин, що призводять до зниження конкурентоспроможності українських підприємств, визначення найбільш конкурентоспроможних товарів та галузей української економіки, що має особливе значення в умовах відкритого ринку та товарної спеціалізації.

Вступ Україні до СОТ повинен принести в майбутньому (й почав приносити вже сьогодні) нашій країні серйозні переваги. Україна отримала режим найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, зменшилися тарифні та нетарифні обмеження доступу українських товарів на товарні ринки країн-членів СОТ, з'явилася можливість захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою торговельних спорів СОТ, забезпечено недискримінаційний транзит товарів та послуг, можливість впливати на газову політику Росії тощо [2–4].

Однак вільний ринок крім безперечних переваг має інший бік. Згідно до основних принципів СОТ, а саме принципів національного режиму та взаємності, українські підприємства потрапляють у жорстоке конкурентне середовище як на світовому, так і на власному ринку. Держава позбавляється можливості безконтрольно впливати на ринок та керувати ним у ручному режимі (до речі, це те, що вона намагається робити зараз на ринку

продовольства і не тільки) і що може призвести у перспективі до виключення України з СОТ по закінченню адаптаційного періоду у 2013 р.), тобто «допомагати» слабким, неконкурентоспроможним підприємствам, або ж навпаки, конкурентоздатним підприємствам, піднімаючи тим самим їх над конкурентним середовищем. Позбавлення держави вищезазначених можливостей можна також вважати за перевагу, однак та політика яку вела (й продовжує вести) держава призводить до того, що більшість українських підприємств, нажаль, не готові до вільного ринку, одні через те, що звикли користуватися державними пільгами (або наслідками обмежень щодо інших учасників ринку), а решта – через те, що в країні було відсутнє повноцінне конкурентне середовище, а відповідно, перспективні підприємства і навіть перспективні галузі не мали можливості повноцінного розвитку. Звичайно, введення вільного ринку за таких умов на користь значної кількості існуючих українських підприємств (їх конкуренти здійснювали діяльність у розвинутому конкурентному середовищі, мають досвід роботи на відповідних світових ринках, напрацьовану репутацію серед споживачів, відповідну технологічну базу, нарощені обсяги виробництва, канали реалізації тощо). Таким чином, як державі, так і українським підприємствам, що збираються працювати та вигравати на ринку за таких умов, необхідно прикласти максимальні зусилля щоб покращити (або ж сформувати) свою конкурентоздатність за максимально короткий термін [2; 5].

Конкурентоспроможність, з точки зору економічних критеріїв визначається через ціну, якість та ліквідність, забезпечену через масштаб виробництва. Завданням науки є вивчення рівня цих показників відносно чотирьох ієрархічних рівнів: товару, підприємства, галузі і держави, тобто від мікро- до мезо- та макрорівня [8–9].

Найбільш важливим критерієм конкурентоспроможності, як відомо, є ціна виробленого товару, яка, в свою чергу залежить від собівартості. Метою будь-якого виробника є зменшення собівартості. Особливістю українського сьогодення є бажання виробника (особливо великого підприємства) зменшити собівартість шляхом зменшення витрат на придбання робочої сили, а не шляхом вдосконалення технологічного процесу. Останній шлях потребує суттєвих інвестицій та часу, а перший може бути впроваджений, наприклад, за рахунок лобюванням відповідних нормативних актів, що, до речі значно дешевше. (Прикладом цього може слугувати прагнення прийняття Трудового кодексу у новій редакції, або прийняття Податкового кодексу, який фактично позбавляє малий бізнес права на існування та призведе до поповнення лав безробітних, які збільшать пропозицію робочої сили, що використовуватиметься великим бізнесом, і, відповідно, знизить ціну цієї сили) [8].

Однак треба зазначити, що виплата легальної та достойної заробітної плати є для багатьох підприємств взагалі невід'ємним тягарем, тому що передбачає нарахування додаткових зобов'язань (сплати до пенсійного фонду тощо), що збільшує загальні витрати підприємства на заробітну плату у 1,4 рази. Тому сучасна тенденція «контролювати і не дозволяти» виплату заробітної плати у конвертах навряд чи вирішить проблему і, однозначно, не сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств.

Незважаючи на всі вище перелічені проблеми українського підприємства шлях до повноцінного ринку йде на думку автора саме через членство України у Світовій організації торгівлі.

Членство України в СОТ може принципово змінити вищезазначений підхід, тому що саме вільний та прогнозований ринок сприяє залученню в країну реальних інвестицій, що спрямовуються в перспективні галузі та підприємства, а це, в свою чергу, значно посилює їх конкурентоспроможність. В кінцевому підсумку вільний ринок сприятиме й підняттю загального рівня життя громадян України (поступово).

З вищевикладеного можна зробити висновок, що за умови членства України в СОТ тільки за активної участі та підтримки державою курсу на створення реального конкурентного середовища можна сподіватися на підвищення конкурентоспроможності

українських товарів, а відповідно українських підприємств та української економіки в цілому. Нажаль на сьогодні держава робить все навпаки.

Одним з індикаторів конкурентоспроможності товару, і, відповідно, підприємств, що виробляють цей товар, є обсяги торгів, а в умовах членства в СОТ особливого значення набувають обсяги торгів на зовнішньому ринку. З цієї точки зору найперспективнішими можна вважати підприємства АПК, підприємства чорної металургії та, в перспективі, підприємства харчової промисловості.

Різні ринки сільськогосподарської продукції по-різному «відчують» приєднання України до СОТ. Останніми роками найбільшу увагу до себе привертають зернові, насіння соняшнику та м'ясо. Серед зернових окремо варто відзначити пшеницю, ячмінь та кукурудзу.

На сьогодні міжнародні ринки зерна надзвичайно дрібні. Тільки 7% світового виробництва рису продається на міжнародних ринках, у той час як експортується лише 18% пшениці та 13% кукурудзи. Україна має всі перспективи зайняти на ринках пшениці та кукурудзи одне з провідних місць. Навіть на сьогодні Україна на цих ринках не є останньою. (Зокрема, зростання цін у 2010–2011 рр. на зернові культури тісно пов'язаний з обмеженням експорту, введеного в Росії та Україні після того, як ці країни постраждали від сильної посухи).

Проблемою ринку зернових є те, що цей ринок на сьогодні дуже далекий від вільного. Держава пояснює це побоюванням за продовольчу безпеку держави. Але коли вихід на відкритий ринок за експортними квотами стабільно мають не більше 15–20 компаній, склад яких від одного періоду до іншого періоду принципово не змінюються, а одна з них набуває право майже на половину загального обсягу квоти, про який вільний ринок, а відповідно і про який розвиток АПК взагалі може йти мова? Логіку ж відповідних міністерств у цьому випадку з державницької позиції пояснити не можливо взагалі [6–7].

До того ж ще одна проблема полягає у тому, що умови у СОТ для розвинутих країн та країн, що розвиваються не є рівними, тому наслідки лібералізації цін на товари сільськогосподарського виробництва для останніх можуть бути негативними.

Однак вихід на вільний світовий ринок неминучий і затягування з цим призводить до втрати прибутків та ринків збуту.

Якщо ж проаналізувати дані Державного комітету статистики України щодо обсягів виробництва зернових та зернобобових культур, дані щодо середніх цін на ці культури та данні щодо експорту зернових можна зробити висновок, що незначна кількість вирощуваних в Україні зернових потрапляє на зовнішній ринок. Так, доля експорту зернових та зернобобових культур в умовному валовому доході від реалізації всього виробленого обсягу цих культур у 2008, 2009 та 2010 роках склала відповідно 47,02%, 75,34%, 44,48% (Умовний валовий дохід – величина, що підрахована виходячи з загального обсягу виробництва зернових та зернобобових культур за певний період, середніх цін на зернобобові культури за цей період та середнього курсу долара США до гривні за цей самий період (за офіційними даними НБУ)) [10–11].

Незважаючи на членство у СОТ, у 2010 р. доля експорту є нижчою ніж у 2008 р. на 2,54% (членство в СОТ офіційно почалося лише у травні 2008 р.) й нижчою ніж у 2009 р. майже у 1,6 рази. Це відображує жорстку позицію уряду, яка суттєво впливає на ринкові процеси та не сприяє підвищенню конкурентоспроможності виробників зернобобових культур (до речі, як і згадані вище експортні квоти) [10; 13].

Щодо продукції тваринництва, то за окремими видами цієї продукції маємо загрозу витіснення внутрішніх виробників з українського ринку, оскільки світові ціни значно нижчі за внутрішні.

Отже, саме у тваринництві доцільно найбільш широко застосовувати всі можливі заходи державної підтримки виробництва. Окремо серед загроз варто звернути увагу на проникнення на внутрішній ринок нелегального імпорту продукції [10–11].

Щодо харчової промисловості. Великий ринок країн ЄС сформований за пропозицією майже по всій товарній номенклатурі харчової продукції. Однак залучення інвестицій в АПК,

вивчення та освоєння ринків інших країн-членів СОТ, застосування нових підходів та технологій у перспективі можуть привести до завоювання нових ринків, тим більш що продовольча криза на сьогодні є реальністю.

Дуже цікавим є те, що серед проаналізованих позицій найбільшою за сумою експорту (яка завжди протягом періоду, що розглядається, перевищує суму імпорту) є какао та продукти з нього. Це, звичайно, позитивна тенденція, яка не може не тішити. Але дуже шкода, що за такими перспективними для України товарами як продукти з м'яса та продукти переробки овочів та плодів імпорт вже традиційно перевищує експорт. Нажаль ця тенденція є стійкою й швидко її переломити не вдасться, бо для цього необхідно інвестувати значні кошти у харчову промисловість, до чого не готові ані українські, ані закордонні інвестори [10].

Якщо ж звернути увагу на експорт-імпорт безпосередньо їстівних плодів, то можна побачити, що протягом 2008–2010 рр. імпорт перевищує експорт у середньому у 3,5 рази. У результаті українці замість вітчизняних фруктів вже традиційно споживають імпортовані яблука, апельсини та інші екзотичні плоди, що з усіма витратами на транспортування значно дешевші за вітчизняні фрукти [10–11].

Головними позитивними наслідками вступу України до СОТ для металургійного комплексу України є можливість скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС. За підсумками 2010 р. понад 32% загального експорту України складають чорні метали та продукція з чорних металів, що підпадала до вступу в СОТ під жорсткі нетарифні обмеження, зокрема квоти. (Треба зазначити, що за підсумками року доля чорних металів та виробів із чорних металів у загальному експорті склала майже 40% (так само, як і за підсумками 2007 р.), тоді як за підсумками року доля цієї продукції у загальному експорті склала – 30,7%) [10].

Лібералізація тарифних обмежень на експорт продукції чорної металургії до країн ЄС внаслідок вступу України до СОТ дозволила збільшити обсяги експорту цієї продукції. Крім того, Україна отримала можливість застосування механізму врегулювання торговельних суперечок, передбаченого нормами СОТ, що дозволяє посилити позиції українських виробників в антидемпінгових та спеціальних розслідуваннях.

Незважаючи на те, що Україна у травні 2008 р. офіційно стала членом СОТ, у 2009 р. експорт продукції чорної металургії знизився більш ніж у двічі порівняно 2008 р. Це пояснюється процесами, які відбувалися у світовій економіці під впливом та за наслідками фінансової кризи. У 2010 р. експорт чорних металів та продукції з чорних металів виріс порівняно з 2009 р. більш ніж у 1,4 рази, однак не досяг докризового рівня. Якщо ж поглянути на наведені вище цифри щодо долі чорних металів та продукції з чорних металів у загальному експорті, то можна побачити, що ця доля зростає після кризи також досить повільно. Звичайно, роботи загальні висновки з цього зарано, однак якщо проаналізувати сучасний стан металургійної галузі України, її технологічне оснащення та витрати енергоносіїв на виробництво, настрої українських та закордонних інвесторів щодо інвестицій у металургію, а також світове конкурентне середовище, можна припустити, що конкурувати нашій продукції на цьому ринку буде все складніше і складніше (хоча можна поновити кріпацтво та трохи знизити собівартість за рахунок зменшення ціни трудових ресурсів до нуля, однак це принципово питання, нажаль, не вирішить) [10].

Отже, нормальне функціонування підсистеми (підприємства) можливо лише за умови нормального функціонування системи (держави). Тому пропонується наступний підхід держави до формування конкурентоспроможності Українських підприємств:

1. Завоювати увесь ринок не варто намагатися, тому що це не можливо. Треба визначитися з товарами та галузями, які є перспективними для країни, за умов, що склалися.

2. Держава у особі уповноважених осіб зобов'язана використовувати усі можливі засоби впливу у СОТ для того щоб захистити інтереси власних виробників товарів у пріоритетних галузях, поступаючись у менш значущих питаннях (під пріоритетними

галуззями маюцца на увазі пріорытеты Украіны як дзяржавы, а не пріорытеты бізнесовых інтэресів посадовіх асоб, вялікіх праміслова-фінансавых груп тощо).

3. Дзяржавна палітыка павінна враховваці сацыяльны фактар, тобто прымаці до увагі, што выгодо набувачамі від торгавых аперацый павінні быці не ліше вялікі бізнес-аб'яднаньня та трейдэры, але беспасередньо выробнікі. Це стосуецца перш за все, найперспектыўнаша напярмку пдпрыемніцтва – выробніцтва сільскагаспадарскай прадукцыі, бо на сьгодні выгоду від більш-менш жвавай торгівлі зерновымі атрымусе хто завгодна (зернотрейдэры, власнікі елеваторів тощо), але аж ніяк не беспасередні выробнікі, што, як правіло не є вялікімі пдпрыемствамі та позбавленні існуючою пцедурою распдільнення экспартных квот та відповіднаго ліцензування мажлівості атрыматі доступ до відкрытаго рынку, і відповідно, атрыматі мажлівісь распвваті реальне выробніцтва, надаваті дадатковыя рабочы місця грамадьянам Украіны.

За сучасных умов впрываджуваті вільны рынок землі сільскагаспадарскаго прызначення на думку аавора є недоцільным. Це прыведе до манопалізацыі сільскагаспадарскаго выробніцтва і перетворыць корінне україньске населення у бесправных найманців на власній землі, або ж взагалі позбавыць яго мажлівості на цій землі працаваті. Мажліва це прынесе даходы вялікім корпарацыям на цьому рынку, але рано чы пізно прыведе до сацыяльнаго выбуху, што в кінцевому пдсумку невыгідна нікому. У разі ж якщо надаці мажлівісь распвтку малому бізнесу саме у сфэры сільскагаспадарскаго выробніцтва, надаці мажлівісь пдставікам цьога бізнесу выхадці на зовнішні рынкі та самостійно атрымуваті на ньому прыбутку, не абмежуваті закупівельны ціны на зерно та інші тавары, што нымі выробляюцца, жорстка кантраляваті дьяльнйсь елеваторів та зернотрейдэрів, які не павінні атрымуваті надпрыбуткі за рахунок выробніків та т. і., це згодом маже «підняці» україньску еканаміку в цілому, бо саме у цій сфэры выробніцтва Украіна мае найпатыжнйшы патынціал, а сьвіт все більше й більше буде відчуваті нестачу прывольчых рэсурсів. (Слабка краіна – то як хвора лядына, яка павільно одужусе та павінна пдніматіся паступова. роблячы на пачатку што маже, а вже патым-што хоче).

Выкорыстані джерела:

1. Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стэнлі Л. Брю. Эканамікс. – Таллінн, 1993.
2. Мовчан В. Украіна і СОТ: структура, пярдак прыняття ршень та пцедуры. – К.: Інстытут власнасті та свободы; LAT&K, 2010. – 104 с.
3. Мыкольска Н., Махінова А. Заходы торгавельнаго захысту та выршення спорів у рамках СОТ: новы мажлівосты для україньскых кампаній. – К.: Інстытут власнасті та свободы; LAT&K, 2010. – 104 с.
4. Ляпін Д. Бізнес-асоцыацыі Украіны і СОТ. – К.: Інстытут власнасті та свободы; LAT&K, 2010. – 104 с.
5. Бесагірскас С. СОТ і бізнес-асоцыацыі: досвід Лытвы. – К.: Інстытут власнасті та свободы; LAT&K, 2010. – 104 с.
6. Осташко Т.О. Регулявання зернаваго рынку в умовах зростання сьвітовых цін. – Эканаміка сільскаго гаспадарства.
7. Інфармацыя про перелік суб'ектів гаспадарскай дьяльнйсь та абсягы распдільных ім квот на экспарт пшыенці відповідно до пстановы КМУ від 04.10.2010 №938 (із змянамі та даповненнямі, внесенымі пстановаю КМУ від 06.12.2010 №1182).
8. Захаров А.Н., Зокін А.А. Конкурантоспосабасть пдпрыятыя: сущнась, мады оцены і маханызмы увелыченя. – Бізнес і банкі. – №001–002 от 09.01.2004 г.
9. Ю.Перцев, М.Шытова Наслідкі вступу Украіны до СОТ для галузей еканамікі. – ДНУ.
10. Офіцыйны сайт Нацыанальнаго камітету статыстыкі Украіны: www.ukrstat.gov.ua.
11. Офіцыйны сайт Міністерства аграрнай палітыкі та прывольства: www.minagro.gov.ua.
12. Офіцыйны сайт Міністерства еканамічнаго распвтку і торгівлі Украіны: <http://me.kmu.gov.ua>.
13. Урядовы портал: www.kmu.gov.ua.

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Данилюк-Черних І.М., аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

Зростаючі вимоги до якості людських ресурсів в умовах знаннєвомісткої економіки у всіх сферах суспільного виробництва диктують необхідність розробки і використання сучасних інноваційних підходів до управління їх розвитком. Адже всі підприємства, незалежно від форми власності і сфери діяльності, зустрічаються з проблемою необхідності системних змін в управлінні розвитком людських ресурсів. Це, в свою чергу, обумовлює зростання теоретичної і практичної важливості своєчасного вдосконалення системи управління розвитком людських ресурсів підприємств, змісту її діяльності та чинників ефективного функціонування. Приймаючи до уваги ту обставину, що з певних причин вітчизняна наука і практика управлінського спрямування в сфері управління розвитком людських ресурсів підприємств почала долучатись до сучасних надбань світових шкіл менеджменту тільки наприкінці ХХ століття, виглядає цілком доцільним проаналізувати та оцінити стан і доробок вітчизняних науковців у сфері вивчення проблематики людських ресурсів, і дослідити досвід використання їх досягнень в практиці управління вітчизняними підприємствами.

Контент-аналіз опублікованих науково-теоретичних і методичних результатів, практичних рекомендацій вітчизняних дослідників питання розвитку людських ресурсів демонструє, що значна частина з них спрямовувалась на розвиток загальних теоретичних засад управління цим видом ресурсів в процесах управління сучасним національним господарством України з метою забезпечення їх максимально ефективного використання. Так, поняття «людського розвитку» та «оцінки рівня людського розвитку» розглядають Е. Лібанова, Л. Безтелесна, С. Лисенко, Б. Білобров, Л. Радченко. Людські ресурси як «основи» конкурентоспроможності і добробуту держави, регіону та організацій досліджують Л. Пашко, Н. Павліщина, М. Хромов, Л. Семів, Н. Одинцова, В. Кір'ян. Питання удосконалення процесів «управління людськими ресурсами» всебічно розглянули такі вчені та практики, як: Л. Батченко, Є. Бельтюков, Д. Богиня, О. Грیشнова, В. Гончаров, Т. Максимова, О. Новікова, Г. Осовська, І. Петрова, М. Прокопенко, О. Уманський, А. Чухно. Необхідність «розвитку людських ресурсів» як в масштабах держави та її регіонів, так і на рівні підприємств констатують О. Стефанишин, С. Марченко, К. Сатушева, К. Столярська, О. Сливка; з формуванням для цього інноваційних моделей, механізмів і підходів – Л. Семів, В. Огнев'юк, Н.Іваннікова – аж до усвідомлення необхідності аналізу та удосконалення різноманітних аспектів «управління розвитком людських ресурсів» Н. Верхоглядова, А. Завірюха, О. Баркар, В. Савченко.

Метою написання даної роботи є аналіз та оцінка результатів використання концепції розвитку людських ресурсів в практиці управління персоналом вітчизняних підприємств. Адже проникнення в середовище вітчизняних управлінців новітніх управлінських технологій та інструментів (особливо в сфері роботи з персоналом) є тривалим і, поки що, малоуспішним процесом, який вимагає розробки не тільки наукового, а й організаційно-юридичного та освітянсько-програмного забезпечення і супроводу.

Концепція людського розвитку є особливим і унікальним інтелектуальним продуктом – теоретичною системою, орієнтованою на такі принципи і практику загальнодержавного управління, згідно з якими держава, національне господарство і економіка існують та функціонують з метою постійного розвитку людей. Тобто, не люди використовуються державою, національним господарством і економікою для саморозвитку, а навпаки – названі інституції повинні мати за пріоритет надання кожній людині можливостей і прав вибирати та використовувати у своїх інтересах наявні економічні, соціальні і політичні можливості

(якими на даний момент володіє суспільств) для формування, постійного розвитку і ефективного використання власних здібностей.

Слід вказати, що інтегральний показник, методика розрахунку якого розроблена фахівцями Програми розвитку ООН і на основі якого здійснюються порівняння людського розвитку в міжнародних масштабах був названим «індекс людського розвитку» (ІЛР), який досить часто називають як «індекс розвитку людського потенціалу» (ІРЛП). Як ІЛР, так і ІРЛП є показниками, які використовуються для вироблення і прийняття управлінських рішень на макроекономічному рівні. В Україні під керівництвом проф. Е.М. Лібанової вказана методика була адаптована для оцінки людського розвитку на регіональному (мезоекономічному) рівні.

Таблиця 1

Динаміка Індексу людського розвитку, розрахованого для України

	Очікувана тривалість життя при народженні, років	Очікувана тривалість навчання, років	Середня тривалість навчання, років	ВНД в розрахунку на одну особу, за ПКС у дол.США	Значення ІЛР
1990	69.7	12.4	9.1	8 928	0.690
1995	67.8	11.9	10.4	4 153	0.644
2000	67.4	12.9	10.7	3 882	0.649
2005	67.9	14.2	11.1	5 976	0.696
2010	68.6	14.6	11.3	6 535	0.710

Примітка. Складено за [16].

Відповідно до Національної Доповіді про людський розвиток «Україна: на шляху до соціального залучення» [16] значення ІЛР України за 2010 рік дорівнює 0.710 (див. табл. 1), що ставить країну на 69 позицію з 169 країн і територій.

ІЛР України за 2011 рік [17] становить 0.729, що опускає країну на 76 позицію з 187 країн. Так український показник вищий за середній світовий (0.682 бала), але нижчий від середнього європейського показника (0.751 бала).

Однак, для оцінювання рівня розвитку людських ресурсів (Human Resources) на мікроекономічному рівні, тобто на рівні окремих підприємств, установ і організацій, концепція людського розвитку була використана в якості концептуальної основи інтерпретації людей в якості важливого ресурсу будь-якого організаційного утворення, в якому вбачаються значні резерви підвищення економічної ефективності використання.

Так як за своїми характеристиками людські ресурси суттєво відрізняються від інших видів ресурсного забезпечення діяльності підприємств, то, відповідно, вимагають і використання особливих підходів, методів і технологій управління. Специфічність управління персоналом обумовлена тим, що кожна людина є:

- носієм інтелекту, в зв'язку з чим її реакція на управлінські впливи керівництва є інтелектуально та емоційно-усвідомленою, а не механічною, в зв'язку з чим процес взаємодії між керівництвом і працівником є обопільно спрямованим;
- здатною до постійного вдосконалення і розвитку професійних навичок, що є найбільш важливим джерелом підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства;
- носієм часового ресурсу економічно активного життя, яке продовжується в сучасному суспільстві 30–50 років, в зв'язку з чим відносини між працівником і підприємством можуть носити довгостроковий характер;
- усвідомлено націленою на досягнення особистих цілей і чекає від підприємства надання можливостей і сприяння в їх реалізації в обмін на обопільне задоволення результатами взаємодії;
- унікальною особистістю, в зв'язку з чим реакція працівників підприємства на один і той же метод управління може бути і, як правило, є різною.

В силу такої специфічності варто наголосити, що управління людськими ресурсами є видом діяльності, який вимагає від керівництва ставлення до людини як до високо конкурентного ресурсу підприємства, який на думку О.А. Грішнєвої сьогодні є «... основний об'єкт економічної науки нової епохи...» [1, с.37], тобто ресурс, який слід уміло формувати,

спрямовувати, мотивувати, розвивати і ефективно використовувати для трансформування інших ресурсів з метою досягнення встановлених цілей і стратегічної мети. «Сучасний економічний погляд на людину як на носія людського капіталу означає визнання її здібностей у повному розумінні слова капіталом, тобто цінністю, яка приносить дохід, але з яскраво вираженою специфікою, без врахування якої потенціал може і не реалізуватися» [1, с.38].

Аналіз доробку вітчизняних дослідників дозволяє прийти до висновку про поступову еволюцію тематики теоретичних досліджень від уточнення суті поняття «людські ресурси» як «основи» конкурентоспроможності і добробуту держави, регіону, підприємств, установ і організацій через удосконалення процесів «управління людськими ресурсами» і констатації необхідності «розвитку людських ресурсів» як в масштабах держави та її регіонів, так і на рівні підприємств з формуванням для цього інноваційних моделей, механізмів і підходів аж до усвідомлення необхідності аналізу та удосконалення різноманітних аспектів «управління розвитком людських ресурсів».

Якщо частина дисертаційних досліджень, монографій і наукових статей вітчизняних авторів присвячувалась теоретичному обґрунтуванню і удосконаленню окремих специфічних аспектів роботи з людськими ресурсами, вивчаючи які автори мали за мету науково дослідити можливості підвищення ефективності [11], інноваційності [12] і якості [8] управління ними, використання компетентнісних [9], стратегічних [14], інвестиційних [4], синергетичних [2] моделей, методів і підходів до управління, удосконалення управлінської мотивації [6] і оптимізації, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств тощо; то значна частина публікацій уже свідчить про результати практичної реалізації як традиційних положень, методик і рекомендацій світових шкіл менеджменту щодо управління використанням і розвитком людських ресурсів, так і інноваційних рішень вітчизняних авторів. Цілий ряд публікацій присвячені демонстрації отриманих результатів, які підтверджують доцільність використання згаданих управлінських технологій та інструментів на прикладі органів державного управління [7], освітніх [13], поштових і банківських [10] установ, фармацевтичних і аптечних [3] закладів, машинобудівних підприємств [5], підприємницьких структур [15], урбанізованих і сільських територій.

Таким чином, у вітчизняній практиці управління людськими ресурсами ланцюжок взаємозв'язаних і взаємозалежних понять «людський розвиток», «людські ресурси», «управління людськими ресурсами», «розвиток людських ресурсів» і «управління розвитком людських ресурсів» знайшов і достатньо вагоме науково-теоретичне обґрунтування, і масштабну практичну апробацію запропонованих теоретичних узагальнень, моделей, технологій та інструментів.

З цих позицій цілком обґрунтовано можна стверджувати, що ефективність концепції людського розвитку виявляється у набутих людьми нових знаннях, навичках, здібностях тощо, які роблять людські ресурси найбільшою цінністю суспільства. В зв'язку з цим, всі інші види ресурсного забезпечення виглядає цілком доцільним спрямовувати саме на їх розвиток як в загальнодержавних масштабах, так і на рівні підприємств, установ і організацій.

З цих же позицій необхідно звернути увагу і на формування цілей концепції людського розвитку, які слід використовувати у практиці управління людськими ресурсами на рівні підприємств, а саме: забезпечення можливостей для кожної окремішньої особистості та їх детермінованих за різними ознаками груп (сім'я, колектив підприємства, територіальна громада тощо) прожити довге і активне життя, з можливістю збереження гарного стану здоров'я, доступності до знань, одержання освіти і ефективного їх використання для заробляння коштів, що забезпечують гідний рівень життя.

Таким чином, ми можемо стверджувати, що загальновідома мета концепції людського розвитку співпадає з метою розвитку персоналу підприємства чи організації – якісно покращити потенціал людини з наступним його трансформуванням в корисні для суспільства, підприємства і особисто для неї результати, тому використання концепції людського розвитку в побудові моделі розвитку персоналу підприємств виглядає цілком логічним і виправданим.

Отже при певному прогресі у сфері людського розвитку, досягнутого Україною протягом останнього десятиліття, який вилився в збільшення індексу людського розвитку протягом періоду з 1990 по 2011 роки на 5,7%, цей прогрес не можна вважати задовільним. Адже Україна залишається однією із небагатьох європейських країн, яка входить до другої групи країн з «високим рівнем ЛР», а не до першої – з «дуже високим».

Основна причина такої ситуації криється, на нашу думку, в тому, що більшість представників керівного корпусу української національної економіки сьогодні ще продовжують ігнорувати очевидний зв'язок між рівнем розвитку економічно активних людських ресурсів всіх категорій та ефективністю функціонування всіх без виключення складових цієї економіки.

І це при всій очевидності і загальному визнанні того факту, що оптимізація зв'язку між економічним зростанням і людським розвитком на загальнодержавному рівні вимагає пріоритетного:

- збільшення інвестицій в освіту, професійну підготовку і охорону здоров'я, як чинник сприяння реалізації здібностей людини та її участі в процесах суспільного виробництва, розподілі і споживанні благ;

- забезпечення справедливого розподілу доходів і національного багатства, яке гарантуватиме матеріальну базу розвитку населення;

- забезпечення балансу між соціальними витратами і зміцненням економічної бази соціальної сфери за рахунок диверсифікації джерел фінансування;

- розширення і гарантування можливостей вибору людьми їх політичної, соціальної та економічної поведінки.

Приземлюючи вказані пріоритети до рівня окремого підприємства, з необхідністю приходимо до висновку, що на рівні мікроекономічних об'єктів управління з переліку вищеназваних заходів найважливішими слід вважати такі складові людського розвитку, як знання, здібності, професійні навички, досвід тощо – все те, що здобувається особистістю в процесі освіти.

Уточнюючи і розвиваючи базові складові сучасних підходів до управління процесами забезпечення підприємств належними людськими ресурсами як стратегічним чинником і умовою постійного розвитку останніх, слід усвідомити, що цього вимагає необхідність їх постійної адаптації до все нових і нових вимог оточуючого середовища, яке динамічно змінюється, шляхом навчання, здобуття і ефективного використання нових знань і досвіду, нових кваліфікацій, навичок і вмінь.

Отже, ставлячи собі за завдання модифікувати схему моделі управління залежністю між рівнем інтелектуального розвитку людських ресурсів (РІРЛР) підприємства і ефективністю його функціонування ($K_{\text{ЕФ}}$ – коефіцієнт ефективності функціонування підприємства), з врахуванням всього вищевказаного, прийдемо до узагальненої схеми моделі управління розвитком людських ресурсів (ЛР) і людського капіталу (ЛК) (рис. 1).

І хоча теоретичні положення та методичне забезпечення розвитку людських ресурсів підприємств і виробничих організацій уже були предметом дослідження багатьох вітчизняних дослідників, розуміння суті і ролі поняття «управління розвитком людських ресурсів» в контексті процесу і процедури інтелектуалізації людського капіталу через проектування і реалізацію стратегічних освітньо-кваліфікаційних програм з розвитку людських ресурсів на основі інноваційних підходів, технологій, механізмів та інструментів їх реалізації може принести значну наукову новизну і практичну користь.

З метою ефективного розвитку людських ресурсів підприємств за допомогою освітньо-кваліфікаційних програм, технологій та інструментів розвитку їх персоналу слід обґрунтувати і запропонувати такі інноваційні рішення, які б врахували ті зміни в ринковому середовищі, які сформувались протягом останнього десятиліття ХХ-го і першого десятиліття ХХІ-го століть в процесі становлення і розвитку нової економіки – економіки, заснованій на знаннях та інформації.

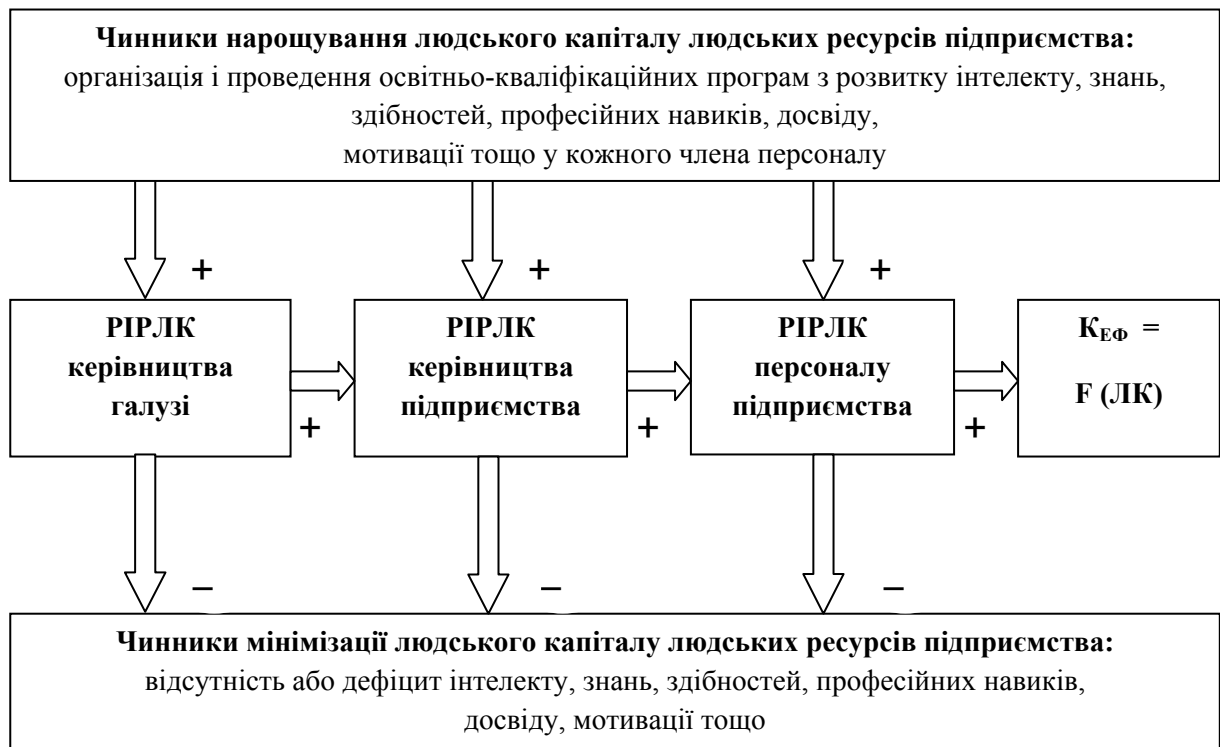


Рис. 1. Схема моделі управління залежністю «рівень розвитку людських ресурсів підприємства – ефективність функціонування»

Здатність навчатися і рівень знань членів організації є єдиним фактором, який може служити конкурентною перевагою фірми, що належить до компетенції керівників процесами розвитку людських ресурсів. Таким чином, керівництво, відповідальне в рамках підприємства за розвиток ЛР, повинно усвідомлювати важливість цього процесу, володіти розумінням того як ці здібності можуть бути розвинутими і надавати можливість для цього будь-якому члену персоналу від топ-керівників до рядових виконавців.

Використані джерела:

1. Грішнова О.А. Людина як основний об'єкт економічної науки нової епохи / О.А. Грішнова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. Економічна думка ТНЕУ. – 2009. – №14. – С.35–38.
2. Данилюк-Черних І.М., Петренко В.П. Управління використанням інтелектуального потенціалу людських ресурсів на засадах синтелектики і синергізму / І.М. Данилюк-Черних, В.П. Петренко // Регіональна економіка. Науково-практичний журнал. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів. – 2011. – №1(59). – С.148–155.
3. Дьякова Л.Ю. Управління внутрішнім навчанням і розвитком персоналу аптечних закладів в умовах впровадження належних практик (GDP і GPP) / Л.Ю. Дьякова, А.С. Немченко, О.А. Носенко // ФАРМАКОМ. – 2009. – №2. – С.125–132.
4. Заклекта О. Сучасний стан інвестування заходів з розвитку персоналу на українських підприємствах / О. Заклекта // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 1(10). – С.176–185.
5. Іваннікова Н.А. Управління розвитком людських ресурсів машинобудівних підприємств : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Гуманітарний університет «Запорізький ін-т держ. та муніцип. Управління». Бібліогр.: – Запоріжжя, 2006. – С.162–175.
6. Коваленко І.Ф. Мотивація – одна із складових ефективного управління розвитком людських ресурсів організації / І.Ф. Коваленко // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 3 т. Соціально-трудова відносина: теорія і практика. – К.: КНЕУ, 2010. – Т. I. – С.362–367.
7. Ліпенцев А.В. Управління людськими ресурсами на засадах компетентційного підходу в контексті формування культури управління державними установами / А.В. Ліпенцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/3/01.pdf>.

8. Нагара М.Б. Підхід до оцінювання якості управління людськими ресурсами на підприємствах / М.Б. Нагара // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 19. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С.144–150.
9. Нагара М.Б. Компетентнісний підхід до управління людськими ресурсами підприємства / М.Б. Нагара // Стратегія розвитку підприємства: теорія, організація, практика. Матеріали всеукр. н.-пр. конференція. Тернопіль–Чортків, 12–13 березня 2009 р. Ч.2. – Тернопіль: Вектор, 2009. – С.180–183.
10. Рак Н.Є. Показники розвитку людських ресурсів у річній звітності вітчизняних банківських установ / Н.Є. Рак // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №3(9). – С.337–344.
11. Сардак С.Е. Умови ефективного управління розвитком людських ресурсів в Україні / С.Е. Сардак // Гуманітарно-правові аспекти соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Prom/2011_1/Sardak.pdf
12. Семів Л.К. Стратегія інноваційного розвитку держави та її вплив на людські ресурси / Л.К. Семів // Регіональна економіка. – 2004. – №2. – С.7–22.
13. Синицина Н. Г. Нові підходи до управління людськими ресурсами в управлінні освітою / Н. Г. Синицина // Наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=351>
14. Столярська К. Формування стратегій управління людськими ресурсами / К. Столярська // Економіка, менеджмент, бізнес. – 2011. – №1–2. – С.76–80.
15. Управління розвитком людських ресурсів в Україні: [монографія] / О.П. Баркар, Т.І. Богданова, А.В. Завірюха [та ін.]; за заг. ред. В.Г. Никифорова. – Одеса: ПАЛЬМІРА, 2009. – 200 с.
16. National Human Development Report 2011. Ukraine: Towards Social Inclusion. – UNDP, 2011. – 123 p.
17. Ukraine. Country Profile: Human Development Indicators / [Електронний ресурс] Human Development Report 2011. – Режим доступу : <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>

ФОРМИРОВАНИЕ РЕПУТАЦИИ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ

Деревянко Е.Г., к.э.н., доцент

Национальный университет пищевых технологий, Украина

В процессе формирования репутации компании необходимо уделять особое внимание использованию и развитию потенциала «первых лиц», поскольку персонализация бизнеса – одна из характерных черт практики отечественного предпринимательства (что, в частности, объясняется славянским менталитетом). Топ-менеджмент компании (собственники, принимающие участие в стратегическом и оперативном управлении, а также наемные топ-менеджеры) представляет собой один из важнейших PR-ресурсов любого бизнеса на любой стадии развития. Соответственно, привлечение их к PR-работе необходимо при реализации большинства мероприятий репутационного менеджмента.

Репутация топ-менеджмента всегда влияет на репутацию компании в целом. Однако целенаправленное формирование репутации «первых лиц», т.е. персонализация бизнеса, особенно необходимы компаниям:

- рискованных, реформируемых и социально значимых отраслей (автомобильная, авиационная, ТЭК);
- отраслей, затрагивающих здоровье и безопасность человека (табачная, алкогольная промышленности, медицина, фармацевтика, химическая промышленность);
- отраслей, основанных на доверии или эмоциях (консалтинг, банковская сфера, страхование, шоу-бизнес).

Целенаправленное формирование позитивной репутации топ-менеджмента приносит безусловные экономические выгоды. Так компании, которые возглавляют узнаваемые и популярные лидеры, пользуются большим доверием общественности (в том числе, профессионального сообщества журналистов), чем их «безликие» конкуренты. Потребители собирают информацию (стремятся читать, слушать и смотреть) о людях, и успешные руководители компаний интересны как примеры для подражания (здесь уместно

использовать психологический термин «раздражители», вызывающие зависть и побуждающие к действиям).

Популярность «первых лиц» трансформируется в доходы компании следующим образом. Владеющие репутацией собственники бизнеса (личный контакт с которыми как с «человеком-брендом» оправдывает ожидания и не вызывает разочарования):

- легче заключают выгодные для компании контракты по продаже продукта своего бизнеса, поскольку их контрагенты испытывают к ним больше доверия и уважения;

- успешнее привлекают внешнее финансирование по тем же причинам (известны случаи получения людьми с высокой деловой репутацией кредитов без залога, под «слово честное купеческое»);

- могут нанять лучших сотрудников, поскольку те считают за честь работать с ними в одной команде.

Владеющие репутацией наемные топ-менеджеры получают ряд преимуществ для себя лично, а не только для компании, на которую они работают. В первую очередь они легче находят работу и получают большее вознаграждение, не боясь остаться без средств к существованию. (Мне как практикующему специалисту в области PR известен случай, когда человек, сначала фактически погубивший один известный в конце 90-х FMCG-бренд, затем – еще несколько крупных проектов, благодаря правильному персональному PR до сих пор комфортно чувствует себя, возглавляя (с компенсационным пакетом не менее \$20 тыс. в месяц) крупную компанию.)

Переходя к инструментарию, поведенческим шаблонам и алгоритмам построения образа при формировании репутации топ-менеджмента компании, необходимо отметить, что персональный PR может иметь два формата:

- персональный PR как один из элементов общего комплекса мероприятий по управлению репутацией клиентских компаний;

- персональный PR «первого лица» компании, как отдельный спецпроект.

Сразу отметим, что персональный PR предполагает высокую степень доверия к привлеченным PR-специалистам, которые будут выполнять эту работу. А такое доверие наши отечественные топ-менеджеры в большинстве случаев испытывают только к близким людям (в первую очередь членам семьи), которые в большинстве случаев действуют интуитивно и специальными знаниями не обладают. Конечно, во многих случаях такой подход не наносит ущерб и даже полезен просто в силу того, что при тесных личных отношениях «объект» склонен прислушиваться к рекомендациям на регулярной основе. Но при этом, как правило, слабо учитываются бизнес-цели и велик соблазн идти по пути наименьшего сопротивления, игнорируя неординарные решения.

Поэтому в отечественных условиях чаще всего персональный PR топ-менеджмента включается в общий комплекс PR. Когда реализуются мероприятия по формированию репутации компании, то такие мероприятия включают и PR её топ-менеджмента.

Как результат, формирование репутации «первого лица» компании, как отдельный PR-проект, в Украине достаточно редкое явление. Как правило, в таких случаях речь идет о реализации политических амбиций (без привязки к бизнесу), о «брендировании» конкретного человека (например, с целью показать потенциальным работодателям команду топ-менеджеров, ищущих новую сферу приложения усилий).

Инструменты формирования и поддержки репутации персонального PR топ-менеджмента практически не отличается при обоих указанных форматах. Единственное отличие заключается в следующем. При первом формате работы персональный PR топ-менеджмента является одним из «сквозных» направлений активности, которое встраивается во все другие подсистемы PR – общекорпоративный PR, внутренний PR, IR и т.п. Причем целенаправленное формирование целевого имиджа осуществляется как для «первого лица», так и для других «топов» (руководителей, курирующих отдельные функциональные направления – финансы, маркетинг, продажи и т.п.). Второй же формат предполагает

автономную разработку и реализацию определенных мероприятий, которые мы считаем необходимым детализировать ниже.

Так спектр мероприятий персонального PR топ-менеджмента включает:

- образовательные мероприятия: семинар по организации связей с общественностью, медиатренинг (обучение основам взаимодействия со СМИ), тренинг по риторике;
- имиджмейкинг – проектирование индивидуального целостного образа на уровне внешних атрибутов (прическа, одежда и т.п.) и индивидуальной манеры поведения в обществе (тренинги личностного роста, при необходимости – коучинг);
- непосредственная реализация PR-мероприятий.

В обязательном порядке разрабатывается стратегия персонального PR для каждого «объекта брендинга», которая обеспечивает трансляцию ценностей специально разработанного бренд-кода во внешнюю среду. На уровне медиа-рейтинга практика персонального PR представляет собой организацию появления должным образом акцентированных PR-материалов (интервью и др.) «от первого лица» в «больших» и корпоративных СМИ. Параллельно обеспечивается присутствие руководителя компании на всех целевых публичных мероприятиях (как корпоративных, так и внешних), участие в престижных конкурсах, рейтингах. Особое внимание уделяется спич-рейтингу – подготовке текстов публичных выступлений.

Что касается соотношения платного и бесплатного продвижения «объекта брендинга», то жесткую пропорцию назвать невозможно: зависит от характеристик объекта и бизнеса, который он представляет. Можно только сказать, что персональный PR обходится дороже – сегодня во многих СМИ идет «охота на ведьм» и интервью (важнейший формат этого вида PR-работы) даже с интересным собеседником редакторы часто рассматривают как рекламный текст.

Успешность мероприятий по формированию репутации топ-менеджера зависит и от его личных характеристик. Важна близость формируемого имиджа к реальным характеристикам личности «объекта» и умение человека внушить людям веру в свою искренность. Универсальных PR-приемов здесь нет, поскольку каждый «объект» уникален.

Формирование репутации личности топ-менеджера можно представить как результат работы человека над самим собой и работы с личным консультантом (назовём это аутсорсинг персонального PR). По нашему мнению, отдавать полностью на аутсорсинг персональный PR нельзя: лучше чем человек знает себя, его не знает никто. Поэтому нужно рассматривать консультантов по персональному PR как носителей знаний и навыков, к ним нужно прислушиваться, но окончательное решение оставлять за собой. Причем консультанты нужны «первым лицам» любого уровня: ведь даже самые яркие харизматичные лидеры могут совершить непоправимую ошибку, нанести урон не только собственной репутации, но и репутации всей компании.

В то же время, наибольшую готовность к эффективной работе в области персонального PR проявляют руководители компаний, с ярко выраженными лидерскими задатками, независимо от того, являются ли они собственниками или наемными менеджерами.

Как правило, наиболее публичны собственники-лидеры – именно они активнее всего реагируют на нетрадиционные способы брендинга собственной личности. Наемные топ-менеджеры тоже могут быть исключительно качественным «PR-ресурсом», в случае наличия здоровых амбиций и достаточных полномочий, делегированных собственником. В то же время ограниченные в свободе действий топ-менеджеры, как правило, непубличны, равно как и собственники без лидерского «стержня». Эффективность работы с ними ниже, и зависит от субъективных факторов – настроения, мнения ближайшего окружения и т. п.

Для правильного подбора мероприятий по формированию репутации мы разработали классификацию «первых лиц» (табл. 1).

В мировой и отечественной практике формирование репутации топ-менеджеров предполагает тесное взаимодействие человека, имидж которого формируется, с целым рядом

специалистов. Над имиджем «объекта» должны работать, как минимум PR-специалист, психолог, стилист и специалист по деловому общению. Специалистов по PR желательно иметь несколько – PR-советника, пресс-секретаря и спич-райтера. На практике, если агентство предлагает услуги персонального PR, то оно формирует рабочую группу из состава как штатных сотрудников, так и постоянных партнеров-аутсорсеров «непиаровских» специальностей.

Таблица 1

**Классификация «первых лиц» для целей разработки стратегии персонального PR
(авторская методика Елены Деревянко, PR-Service)**

Качества	Менеджер	Предприниматель	Лидер
Харизма	?	?	+
Знание бизнеса	?	+	+
Уверенность в себе	?	?	+
Авторитет, «вес»	?	+	+
Лояльность к компании	?	+	+
Склонность к риску	–	+	+
Публичность	+	?	+

Примечания. ? – характеристика проявляется ситуативно; – характеристика скорее не проявляется, чем проявляется; + характеристика скорее проявляется, чем не проявляется.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что знание и использование инструментов персонального PR полезно не только топ-менеджерам, но и менеджменту среднего звена (как для построения карьеры, так и для личностного роста). В современной бизнес-литературе есть концепция Скотта У. Вентреллы «Корпорация Я», в соответствии с которой каждый человек независимо от статуса в корпоративной иерархии – бренд. Поэтому нужно:

- сформировать для себя список своих конкурентных преимуществ;
- создать в уме образ, который позволит их выигрышно подать и одновременно затушевать недостатки;
- проконсультироваться со стилистом по поводу внешнего вида;
- не уклоняться от общения со СМИ и не жалеть времени на написание комментариев по запросу PR-отдела своей компании.

Использованные источники:

1. Скотт У. Вентрелла Корпорация Я. Как овладеть искусством быть самим собой. Индивидуальная программа успешной жизни. – 2007. – 192 с.
2. Панасюк А.Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники. / А.Ю. Панасюк – М.: Омега-Л, 2007.
3. Писаренко Н.В. Современные психотехнологии построения персонального имиджа: проблемный анализ / Н.В. Писаренко. Государственный Университет – Высшая Школа Экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pr.tsu.ru/articles/98/>.

**УДОСКОНАЛЕННЯ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Кабаченко Д.В., к.е.н., доцент

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Для успішного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі необхідно прогнозувати труднощі, які можуть виникнути на його шляху в майбутньому і нові можливості, які можуть для нього відкритися. Для того, щоб успішно справлятися з погрозами і ефективно використовувати можливості, недостатньо знати про них. Можна знати про загрозу, але не мати можливості протистояти їй в ситуації, що склалася. Також можна знати про нові можливості, що відкриваються, але не володіти потенціалом для їх використання. Саме через це, в стратегічному менеджменті, аналізуючи внутрішнє

середовище, важливо виявити сильні і слабкі сторони, як окремих структурних складових підприємства, так і організації в цілому.

Для прийняття ефективних управлінських рішень треба знати не тільки сильні і слабкі сторони підприємства, але, насамперед, погрози і можливості зовнішнього його середовища. Для розв'язання цього завдання розроблено певні методичні підходи до аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, які застосовуються в стратегічному управлінні.

Розглянемо існуючі підходи стратегічного управління підприємством, їх достоїнства і недоліки.

У розробці стратегії організації одним із таких підходів є SWOT-аналіз. Вживаний для аналізу середовища метод SWOT (аббревіатура складена з перших букв англійських слів: сила, слабкість, можливості і погрози) є достатньо широко визнаним підходом, що дозволяє провести сумісне вивчення впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Застосовуючи метод SWOT, встановлюються закономірності взаємозв'язків між сильними і слабкими сторонами цієї організації і зовнішніми погрозами і можливостями.

Алгоритм цього підходу полягає у наступному: спочатку виявляються внутрішні сильні і слабкі сторони, зовнішні можливості і погрози; потім встановлюються зв'язки між ними, які пізніше можна використати для формування стратегії організації; наприкінці для відображення виявлених взаємозв'язків будується матриця SWOT-аналізу. У верхній лівій частині матриці записують проранжовані можливості, а у верхній правій частині загрози зовнішнього середовища організації, зліва, відповідно, записуються сильні і слабкі сторони організації. На кожному з чотирьох полів в результаті аналізу необхідно розглянути всі можливі парні комбінації між погрозами і сильними і слабкими сторонами організації.

Встановлені взаємозв'язки забезпечуватимуть обґрунтування для вибору стратегій. Наприклад, поле «Сила і Можливості» передбачає стратегії, які використовують сильні сторони для реалізації можливостей, які виникли в зовнішньому середовищі. Поле «Сила і Загрози» – стратегії, які використовують сильні сторони для усунення погроз, які можуть нашкодити організації; поле «Слабкість і Можливості» – стратегії, які дозволяють мінімізувати слабкі сторони організації, використовуючи можливості зовнішнього середовища; поле «Слабкість і Загрози» – стратегії, які мінімізують вплив слабких сторін організації і погроз, які виникли в зовнішньому середовищі, на подальший розвиток організації [2, с.199].

У основі цього методу покладено теорію М. Портера про конкурентоспроможність організації у власній галузі. SWOT-аналіз є досить популярним інструментом стратегічного аналізу, оскільки дозволяє узагальнити і систематизувати наявну інформацію щодо сильних і слабких внутрішніх сторін, а також зіставити її із зовнішніми можливостями і погрозами, що полегшує розробку стратегії.

Проте цей інструмент, незважаючи на зручність використання, має деякі недоліки. Використання цього методу пов'язане з можливістю суб'єктивних оцінок, що може знизити точність і адекватність результатів. Окрім того, існує ймовірність помилкового віднесення факторів до тієї чи іншої групи. Нарешті, існує також необхідність регулярного проведення цього виду аналізу для забезпечення належної точності результатів.

Окрім перерахованого, представляє інтерес думка В. Токарева, яка висловлена в статті [7], де автор зазначає: «Не треба буквально наслідувати рекомендації авторів стратегічних моделей ... для підвищення ефективності використання таких інструментів, як SWOT-аналіз, треба акуратніше вникати в суть запропонованих авторами технологічних рекомендацій, намагаючись глибше усвідомити, що стоїть за цими рекомендаціями. Віддаючи перевагу такому інструменту, як SWOT-аналіз, треба мати на увазі, що аналітична робота вимагає багато сил і часу, через що, цих обмежених ресурсів не вистачить на головне, без чого не можуть народитися сміливі варіанти стратегічних дій, – на вашу вільну фантазію».

Практика показує, що не завжди доцільно беззаперечно наслідувати стратегії, що рекомендовані теорією, а іноді можна отримати більший ефект, суперечачи рекомендаціям, враховуючи інтуїцію і здоровий глузд.

Також зазначається, що SWOT-аналіз не містить кінцевої інформації для прийняття управлінських рішень. Це лише спосіб групування величезної кількості релевантних щодо організації факторів і наслідків їх дій, зіставлення яких вимагає детального аналізу. Треба також звернути увагу на те, що однозначного алгоритму виконання SWOT-аналізу не існує, а це означає, що підприємство може адаптувати його до своїх конкретних умов і особливостей.

Іншим підходом стратегічного управління є портфельний аналіз в розробці стратегії організації. Кожна фірма, як правило, постачає на ринок декілька видів товарів чи послуг. Окремі товари мають різне значення на ринку і неоднаково впливають на інтереси фірми. Тому, обираючи стратегію фірми, необхідно диференціювати ці продукти, а значить, аналізувати і розробляти стратегію для кожного підрозділу підприємства.

Аналіз портфеля бізнесів є одним з найважливіших інструментів стратегічного управління. Він розкриває взаємозалежність окремих частин бізнесу і дає уявлення про те, що портфель, як ціле, істотно відрізняється від простої суми його частин і є важливішим для фірми, ніж стан її окремих частин. За допомогою аналізу портфеля бізнесів можна збалансувати такі важливі фактори бізнесу, як ризик, надходження грошей, відновлення та відмирання окремих видів діяльності організації.

В ході виконання портфельного аналізу використовують поняття «Стратегічна зона господарювання» і «стратегічна одиниця бізнесу». Ці поняття було вперше введено в практику бізнесу фірмою «General Electric» як новий спосіб сегментації ділового середовища організації. Під стратегічною зоною господарювання розуміють певний сегмент середовища організації, на якому фірма здійснює або хоче здійснювати свою діяльність і який є об'єктом аналізу з погляду виявлення окремих тенденцій, погроз, можливостей для подальшого здійснення діяльності фірмою.

Стратегічну зону господарювання визначають такі фактори:

- майбутні потреби ринку;
- технологія, за допомогою якої задовольнятиметься потреба;
- споживачі, потреби яких задовольнятимуться;
- географічний регіон.

Стратегічна одиниця бізнесу – це внутрішньофірмовий підрозділ, організаційна одиниця, яка відповідає за розробку стратегічних позицій фірми в одній або декількох зонах господарювання. Мета стратегічного аналізу – дати оцінку товарно-ринковим можливостям організації, взаємозв'язку між окремими видами її діяльності. Результат портфельного аналізу дає відповідь на запитання, про види діяльності, якими треба займатися організації. Визначаючи сфери діяльності, організація вирішує про дії у вибраній стратегічній зоні господарювання, про оптимальні шляхи до досягнення мети в умовах конкуренції. Однак остаточну відповідь дає вже не портфельний, а конкурентний аналіз щодо кожної стратегічної одиниці бізнесу.

Найвідоміші і найчастіше використовувані методики аналізу господарського портфеля організації зводяться до побудови двомірних матриць, в яких одна з осей, – оцінка перспектив розвитку ринку, а інша – оцінка конкурентоспроможності відповідних стратегічних одиниць бізнесу. Незалежно від того, яку методику використовують, портфельний аналіз проводиться за однією схемою: стратегічну одиницю бізнесу оцінюють з позицій відносної конкурентоспроможності (порівняно з головними конкурентами) і перспективами розвитку (зростання) відповідних стратегічних зон господарювання.

Матриця консультативної групи Бостона «зростання – частка ринку». Це один з найпопулярніших методів аналізу портфеля, розроблений в 60-х роках ХХ ст. Відповідно до займаної частки і темпу зростання ринку, всі товари фірми поділяють на чотири групи: «Знак питання», «Зірки», «Дійні корови» і «Собаки».

До важливих переваг матриці консультативної групи Бостона відносять: використання об'єктивних критеріїв привабливості і конкурентоспроможності стратегічної одиниці бізнесу, зменшення рівня суб'єктивізму; забезпечення об'єднання видів діяльності; сприяння

ухваленню обґрунтованих рішень щодо вибору стратегічних позицій на ринку і розподілі засобів між окремими стратегічними одиницями бізнесу.

Однак методичні принципи моделі консультаційної групи Бостона останнім часом все частіше піддаються критиці. Повне недовір'я викликає обґрунтування методики визначення масштабів ринків, темпів їх зростання, контрольованою організацією частини ринку; механізм перерозподілу прибутку на різних фазах життєвого циклу попиту між стратегічними одиницями бізнесу і досягнення «ідеальної» збалансованості портфеля з позицій грошових потоків усередині організації. Вважають, що високоприбутковий портфель може бути повністю незбалансованим, тоді як добре збалансований портфель може виявитися малоприбутковим чи зовсім збитковим [1, с.423–424].

Матриця «привабливість – конкурентоспроможність» («McKinsey» – «General Electric»). Ця модель включає істотно більше даних, ніж матриця консультаційної групи Бостона. Фактор зростання ринку трансформувався в цій моделі в багатофакторне поняття «Привабливість ринку (галузі)», а фактор частки ринку – в стратегічний стан (конкурентну позицію) стратегічної одиниці бізнесу. У цілому ця матриця більш здійснена, оскільки в ній розглядається більше факторів, унаслідок чого вона не призводить до спрощених висновків, як матриця консультаційної групи Бостона.

Матриця «McKinsey» гнучкіша, оскільки показники обираються, виходячи з конкретної ситуації. Проте на відміну від матриці консультаційної групи Бостона в ній відсутній логічний зв'язок між показниками конкурентоспроможності і грошовими потоками. Разом з тим деякі дослідники відзначають, що результати, отримані за допомогою матриці «McKinsey», засновані на суб'єктивних оцінках [6].

Окрім того, треба зазначити, що під час збільшення числа параметрів виникає проблема вимірювання, також серйозні проблеми може викликати визначення відносної важливості показників, використаних для оцінки конкурентоспроможності стратегічної одиниці бізнесу і привабливості галузі (ринку).

Модель портфельного аналізу методом «Shell» – DPM. Ця модель називається матрицею направленої політики. Її було розроблено компанією Shell в середині 70-х рр. XX ст., вона є двовимірною матрицею, що складається з 9 квадратів. Її параметри – конкурентоспроможність стратегічної одиниці бізнесу і перспективи розвитку галузі.

Перевагами цієї моделі є: можливість її використання в будь-якій фазі життєвого циклу попиту, можливість підтримувати баланс між надлишком і дефіцитом засобів через розвиток перспективних видів стратегічних одиниць бізнесу. Недоліки моделі такі ж, як і у інших: суб'єктивізм у визначенні кількісної оцінки показників.

Матриця фірми Arthur D. Little (ADL/LC). На наш погляд, ця модель цікава тим, що об'єднує в собі параметр стадії життєвого циклу (народження, розвиток, зрілість, спад) і параметр конкурентної позиції фірми (провідна, сильна, сприятлива, упевнена чи слабка). Об'єднання чотирьох стадій життєвого циклу галузі і п'яти конкурентних позицій дає в результаті матрицю, яка доповнюється ретельно продуманим набором стратегічних рішень. Окрім того, матрицею пропонується набір з 24 уточнюючих стратегій. Це унікальний внесок фірми «Arthur D. Little» в методику стратегічного планування. По суті, вибір такої стратегії – це крок від стратегічного до оперативного планування [8].

Окрім вищезазначених моделей проведення портфельного аналізу існують і інші, які в більшій частині є модифікаціями і доповненнями раніше створених методик. Незалежно від вибраного методу, необхідно пам'ятати, що метою проведення портфельного аналізу – є визначення перспективності кожного з обраних напрямів діяльності.

Використання матриць дозволяє структурувати і систематизувати критерії привабливості вибраного напрямку, визначити можливі варіанти подальшого розвитку ситуації. Разом з тим, не можна необдуманно калькувати запропоновані схеми. Всі моделі допускають творчий підхід і адаптацію до особливостей підприємства. Перед внесенням змін до діяльності будь-якого підрозділу, необхідно обґрунтувати доцільність цих змін через розрахунок необхідних витрат, і можливих вигод. Тільки прорахувавши всі альтернативні

варіанти стратегій, можна ухвалити якнайкраще управлінське рішення щодо розвитку або припинення діяльності будь-якого підрозділу.

Моделі бізнес-портфелю мають безперечні переваги. Вони допомагають керівництву мислити стратегічно, глибше усвідомлювати економіку бізнесу, покращувати якість планів і взаємодію керівництва підприємства і його підрозділів, заповнювати інформаційні пропуски і виділяти важливі питання, приймати рішення про ліквідацію безперспективних напрямів діяльності і про додаткове фінансування перспективних.

Проте використання моделей бізнес-портфелю вимагає підвищеної обережності. Компанії, що застосовують їх, приділяють надмірну увагу до ринку і входженню в нові перспективні галузі, забуваючи про сьогоденні потреби організації. Результати моделювання визначаються, перш за все, обраною системою показників і їх вагою, що створює можливість маніпулювання ними. Більше того, оскільки в моделі використовуються усереднені показники, в одному осередку матриці можуть опинитися два і більше за напрям бізнесу. Найімовірніше, що більшість стратегічних одиниць бізнесу в результаті компромісного виведення показників опиняться в середині матриці, що утруднює вибір оптимальної стратегії.

І, нарешті, зазначені моделі не відображають взаємодію різних напрямів діяльності організації, а значить, прийняття рішення про параметри подальшої роботи одного з них може негативно позначитися на інших. Можливо, що керівництво прийме рішення про ліквідацію, здавалося б, безнадійного підприємства чи його складової, яке насправді забезпечує стійке функціонування інших стратегічних одиниць бізнесу [6].

Із існуючих підходів до стратегічного управління підприємствами в умовах ринкової економіки представляє інтерес концепція збалансованої системи показників.

Концепція збалансованої системи показників з'явилася в кінці 1980-х – початку 1990-х рр. як інструмент для управління компаніями, що динамічно розвиваються. У цей час організації зіткнулися з безліччю ринкових змін, обумовлених процесами глобалізації, лібералізації торгівлі і появою технічних нововведень. Виникла необхідність формування нових, більш комплексних підходів до оцінки поточного стану і потенціалу розвитку підприємств.

Наприкінці 1980-х рр. Р. Каплан і Д. Нортон на підставі проведених досліджень прийшли до висновку, що головним недоліком існуючого підходу до оцінки стану підприємства є надмірна орієнтація на фінансові показники [7].

Виявлено, що з метою покращення короткострокових фінансових показників проводилося зниження витрат на навчання персоналу, маркетинг і обслуговування клієнтів, що надалі негативно впливає на загальний фінансовий стан підприємства. Безпосереднім джерелом цієї проблеми стала неефективна методологія аналізу і оцінки фінансово-господарського стану підприємства.

Як спосіб подолання цієї проблеми Р. Капланом і Д. Нортоном розроблено концепцію збалансованої системи показників, ефективності господарської діяльності підприємства, що дозволяє інтегрувати фінансові та нефінансові показники, тим самим, включивши нефінансові показники в сферу ретельного вивчення керівниками підприємств. Враховуючи цю концепцію було створено новий підхід до формування стратегії розвитку підприємства.

Збалансована система показників в класичному варіанті повинна містити чотири складові, важливі аспекти діяльності підприємства, що відображають стратегічно. Такими складовими є: фінанси, робота з клієнтами, внутрішні процеси, навчання і зростання як основа розвитку підприємства в подальшій перспективі.

Всі чотири складові збалансованої системи показників поєднують в сукупності основу розробки стратегії розвитку підприємства. Спираючись на них, формуються стратегічні карти підприємства, будуються причинно-наслідкові зв'язки між окремими показниками, що входять в систему, і загальною стратегією розвитку підприємства.

Цільові значення показників можуть задаватися на довгостроковий і короткостроковий періоди, залежно від горизонту планування. Відстежування ступеню

досягнення цільових значень є важливою функцією контролю і джерелом інформації для прийняття подальших рішень, як в області оперативного управління, так і в області стратегічного планування. Система показників служить свого роду системою координат, в якій розробляються і формулюються завдання розвитку підприємства, а план дій відбивається в траєкторії руху до мети, розгорнена в часі.

Збалансованість носить в концепції системи показників багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між фінансовими і нефінансовими показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, а також між зовнішніми і внутрішніми аспектами діяльності підприємства.

За своєю суттю, збалансована система показників орієнтована на процес стратегічного управління підприємством і є одним з достатньо ефективних інструментів в рішенні такого роду завдань. Окрім того, збалансована система показників залучає персонал до процесу управління через надання в зручному і доступному вигляді необхідної інформації про стратегічні плани підприємства і досягнуті результати.

Зіставлення методики збалансованої системи показників і методики ухвалення управлінських рішень на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників роботи шахт, запропонованої автором [3–5], дає підстави для наступних висновків:

– збалансована система показників охоплює ширший діапазон параметрів роботи підприємства і більш адаптована для процесу стратегічного управління, разом з тим, вона не враховує особливості фінансової звітності вугільних підприємств і специфіку прийняття рішень в умовах швидкої змінної ринкової і політичної ситуації в країні;

– збалансована система показників, на відміну від методики ухвалення управлінських рішень на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників роботи шахт, не допускає отримання при рейтингової оцінці інтегральної комплексної кількісної оцінки фінансового стану підприємства [5], що ускладнює досягнення однозначних результатів діагностики, можливість порівняння підприємства з іншими під час проведення порівняльного аналізу;

– ухвалення управлінських рішень на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників роботи шахт більшою мірою адаптована до умов і потреб української вугільної промисловості на сучасному етапі її розвитку, оперує значущими параметрами оцінки техніко-економічного стану підприємств, враховуючи специфіку галузі.

Отже, у вугільній галузі, на підставі комплексного аналізу техніко-економічного стану здійснюється виявлення шахт, що займають ключові позиції в об'єднанні, стосовно яких прийматиметься рішення про напрями і обсяги фінансування або реструктуризації, а також виявлення неекономічних (збиткових) шахт, стосовно яких буде розглянуто питання доцільності проведення їх санації або закриття.

Використані джерела:

1. Бодди Д. Основи менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон: пер с англ.; / под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 1999. – 816 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов: учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. – 528 с.
3. Кабаченко Д.В. Особливості діагностики техніко-економічного стану шахт як інструменту ухвалення управлінських рішень в процесі реструктуризації // Науковий вісник НГУ. Економіко-правові умови діяльності підприємств. – Д.: Державний ВНЗ «НГУ». – 2011. – С.87 – 92.
4. Кабаченко Д.В. Організаційний процес ухвалення управлінських рішень на основі діагностики техніко-економічного стану шахт // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2011. – №55. – С.218–229.
5. Кабаченко Д.В. Використання системного підходу при формуванні комплексної оцінки фінансового стану підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 3.: Класичний приватний університет. – 2010. – №3. – С.56–62.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер: пер. с англ.; под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.

7. Токарев В. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы / В. Токарев / Управление компанией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rcb.ru>.

8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд: учеб. для вузов: пер. с англ.; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. – 816 с.

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗНЫЕ ПЕРИОДЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ЧЕЛОВЕКА

*Качула С.В., ст. преподаватель,
Олийнык В.Я., к.э.н., доцент*

Днепропетровская государственная финансовая академия, Украина

На современном этапе общественного и экономического развития все большее влияние на темпы научно-технического и социально-экономического прогресса осуществляет способность государства и общества обеспечить развитие и реализацию человеческого потенциала. Несмотря на то, что в условиях рыночной экономики возможности государства по финансовому обеспечению развития человеческого потенциала снижаются, роль общественных финансов остается значительной. В развитой рыночной экономике, где от 60 до 90 % собственности является главным образом частной, собственник определяет условия производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ. Однако есть функции, которые частный капитал не может выполнять. Общее образование, экология, большая часть здравоохранения, т. е. сферы развития человеческого потенциала, имеющие длительный срок окупаемости затрат – это те сферы, функцию обеспечения которых не может выполнять частный бизнес. Государство заинтересовано в развитии человеческого потенциала, учитывая, что общий национальный запас человеческого потенциала и скорость его наращивания чрезвычайно важны для уровня и темпов экономического развития страны и именно человеческий потенциал определяет способность экономики страны воспринимать и использовать нововведения. Государство, формируя собственные институты и обеспечивая их финансирование посредством перераспределения части ВВП через бюджет, реализует социальную функцию. Поэтому возможности государства в аспекте выполнения социальной функции и развития человеческого потенциала в условиях рыночного хозяйствования зависят от объемов концентрации финансовых ресурсов в бюджете и внебюджетных фондах и эффективности их использования.

В Украине, как стране с экономикой, которая является эмерджентной по природе, институционально незрелой, финансовое обеспечение развития человеческого потенциала является исключительно актуальной проблемой. Анализ работ как основателей концепции человеческого развития (А. Сена, К. Гриффина, Дж. Найта, Махбуб уль Хака), так и классиков концепции человеческого капитала (Т. Шульца, Г. Беккера, Е. Денисона, Дж. Кендрика, Дж. Минсера, Дж. Коулмана), а также украинских и российских ученых, занимающихся исследованием разных аспектов человеческого развития и его финансового обеспечения (В. Антонюк, Е. Гришновой, Р. Капелюшников, Э. Либановой, В. Новиковой, В. Колесова, В. Тропиной и многих других) свидетельствует, что развитие человеческого потенциала является сложной комплексной проблемой.

Целью статьи является исследование развития человеческого потенциала и возможностей использования общественных финансов, других источников и соответствующих финансовых механизмов на определенной стадии жизненного цикла человека.

В процессе исследования использованы методы анализа, синтеза, обобщения, сравнения.

В Докладе о человеческом развитии 2011 года сказано, что «человеческое развитие есть процесс расширения возможностей людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, а также решать другие задания, которые, по их мнению, имеют для них значение, активно

участвовать в обеспечении справедливости и устойчивого развития на нашей общей планете. Люди – как индивидуально, так и в группах – одновременно есть и бенефициариями, и движущей силой развития» [2].

По сути, развитие человеческого потенциала отображает систему социально-экономических отношений, которые опосредуют процесс постоянного роста возможностей человека и оптимального обеспечения удовлетворения его возрастающих потребностей.

Учитывая, что потенциальные возможности и способности человека закладываются в процессе его роста, и определенным образом также «... развиваются в человеке в зависимости от среды, в которой он живет, и воспитания, которое он получает в семье и обществе» [3, с.390], необходимо создать надлежащие условия в обществе для развития человеческого потенциала. Эти условия должны способствовать всестороннему развитию человека, поддержанию его продолжительной, здоровой и творчески активной жизни, высокого уровня образования, реализации возможности культурного и духовного обогащения, сохранения природной среды. Причем в таких условиях человек также должен быть сам способен реализовывать свои стремления в достижении собственного развития.

Всесторонне развитие человеческого потенциала невозможно без формирования соответствующей государственной политики и отлаженного финансового механизма ее реализации. Чрезвычайно важная роль в этом процессе принадлежит финансовой, а в ее составе – бюджетной, политике государства.

Существующие периодизации жизненного цикла человека различаются степенью детализации и, как правило, связаны с психическим созреванием человека в разных возрастных периодах. Периодизация жизненного цикла человека, разработанная Г. Гриммом, считается наиболее удачной и удобной в практическом плане: детство, подростковый период, юношеский возраст, средний возраст, пожилой возраст, старческий возраст [6, с.106–107]. Н. Самоухина, адаптируя эту периодизацию, считает, что средний возраст целесообразно делить на два периода, не выделяя отдельно возрастные группы для мужчин и женщин [6, с.107]. То есть, возрастной период 23–35 лет следует обозначить периодом накопления профессионального опыта, а работника называть молодым специалистом. Следующий возрастной период для работающих мужчин и женщин обозначен границами 36–60 лет и называется возрастом зрелости. После наступает возраст поздней зрелости, находящийся в диапазоне 61–75 лет. С 76 лет наступает период долгожителей, или поздней зрелости.

Ученые-экономисты обращаются к этапам жизненного цикла человека в связи с исследованием процессов управления персоналом предприятия или организации, связанные с карьерным ростом или профессиональным развитием. То есть ученые-экономисты и менеджеры изучают главным образом период активной трудовой деятельности человека. Например, описывая этапы карьеры человека в процессе трудовой деятельности, английские исследователи М. Вудкок и Д. Фрэнсис выделяют такие стадии деловой жизни человека в процессе профессионального развития: обучение, включение, достижение успеха, профессионализм, переоценка ценностей, мастерство, пенсионный период [1, с.109]. Как утверждают авторы, работа, которая не позволяет реализовать человеческий потенциал, ослабляет человека независимо от новой должности [1, с.117–119]. Украинский ученый З.С. Варналий также считает, что человеческий потенциал представляет собой интегральную совокупность возможностей населения к экономической активности как субъектов трудовой деятельности [4, с.119].

Существует также подход, определяющий процесс воспроизводства человеческого потенциала по аналогии с воспроизводством материального продукта, как процесс взаимодействия отдельных этапов (фаз): производства, распределения, потребления и обмена.

Украинский ученый В.О. Гришкин, рассматривая процесс социализации человека, разграничивает прохождение им таких стадий социализации: ребенка (первые 2–3 года и поступление в школу), маргинальной (превращение ребенка в подростка и подростка в

отрока), и устойчивой (переход от отрочества к зрелости и начало самостоятельной жизни) [5, с.115–116].

Рассмотренные периодизации мы используем для обоснования механизмов финансового обеспечения развития человеческого потенциала.

Учитывая, что процесс развития человека длится весь период его жизни, начиная с рождения, проходя возрастные периоды, на каждом этапе развития человеческого потенциала необходимы финансовые ресурсы на определенные цели. Источниками финансирования развития человеческого потенциала в стране потенциально могут быть средства государственного и местных бюджетов, внебюджетных целевых фондов, что в совокупности составляет общественные финансовые ресурсы, субъектов хозяйствования (прибыль и другие средства), домашних хозяйств (собственные, заемные и прочие).

Необходимым условием развития человеческого потенциала является его финансовое обеспечение из государственного и местного бюджетов. При этом основными методами финансового обеспечения развития человеческого потенциала являются сметный метод финансирования и программно-целевой метод. Кроме того, бюджетные организации в условиях рыночной экономики имеют возможность формировать собственные финансовые ресурсы, реализуя ряд платных услуг населению. Другой формой финансового обеспечения выступает кредитование, которое на сегодняшний день не получило широкого использования.

Рассмотрим, возможности общественных финансовых ресурсов в Украине и необходимость их использования в разные периоды развития человеческого потенциала.

Возможности общественных финансов в аспекте развития человеческого потенциала в условиях рыночного хозяйствования (расходы на медицину, образование, социальную защиту и другие) зависят исключительно от объемов концентрации финансовых ресурсов в государственном и местном бюджетах и внебюджетных фондах и эффективности их использования.

Важная роль в связи с этим принадлежит налоговому механизму мобилизации средств в государственный и местный бюджеты. Налоговый механизм должен таким образом влиять на экономическое поведение субъектов рыночных отношений, чтобы способствовать росту социальной ответственности и одновременно обеспечивать потребности общества в общественно-необходимых благах и услугах, не угнетая экономическую активность.

Степень прогрессивности бюджетного механизма и соответственно повышение возможности развития человеческого потенциала определяется сбалансированностью потоков средств, которые способствуют развитию (качественному воспроизводству и эффективной реализации) человеческого потенциала.

Результатами эффективно функционирующего финансового механизма развития человеческого потенциала является наращивание и эффективное использование всех его составляющих (биологический, интеллектуальный, предпринимательский, образовательно-профессиональный, мотивационный, культурный и др.), а также финансовых и информационных ресурсов, которые будут способствовать улучшению социально-экономического положения каждого индивида, расширению возможностей его выбора и, как результат, повышению конкурентоспособности государства. Императивом социальной политики государства должны стать не активизация механизма перераспределения в обществе, а формирование механизмов укрепления финансового положения предприятий и домашних хозяйств.

Взаимосвязь механизмов финансового обеспечения развития человеческого потенциала со стадиями жизненного цикла человека показана на рис. 1.

Системный подход к построению комплексной модели финансового механизма развития человеческого потенциала предполагает финансовое обеспечение и финансовое регулирование, определение конкретных механизмов финансирования в зависимости от жизненного цикла развития человека для разных возрастных групп населения.

Каждому периоду цикла соответствуют определенные механизмы финансового обеспечения развития человеческого потенциала. Финансирование развития человеческого

потенциала осуществляется посредством бюджетного, налогового (налогово-трансфертного), благотворительного (бонусно-благотворительного и благотворительно-внутрисемейного), кредитного, страховых и других финансовых механизмов. Каждый механизм имеет соответствующие инструменты и рычаги влияния на развитие человеческого потенциала. Например, инструментами налогового (налогово-трансфертного) механизма выступают прямые налоги на доходы и выплаты, направленные на социальную поддержку и защиту населения, косвенные налоги и уровень потребительских цен.

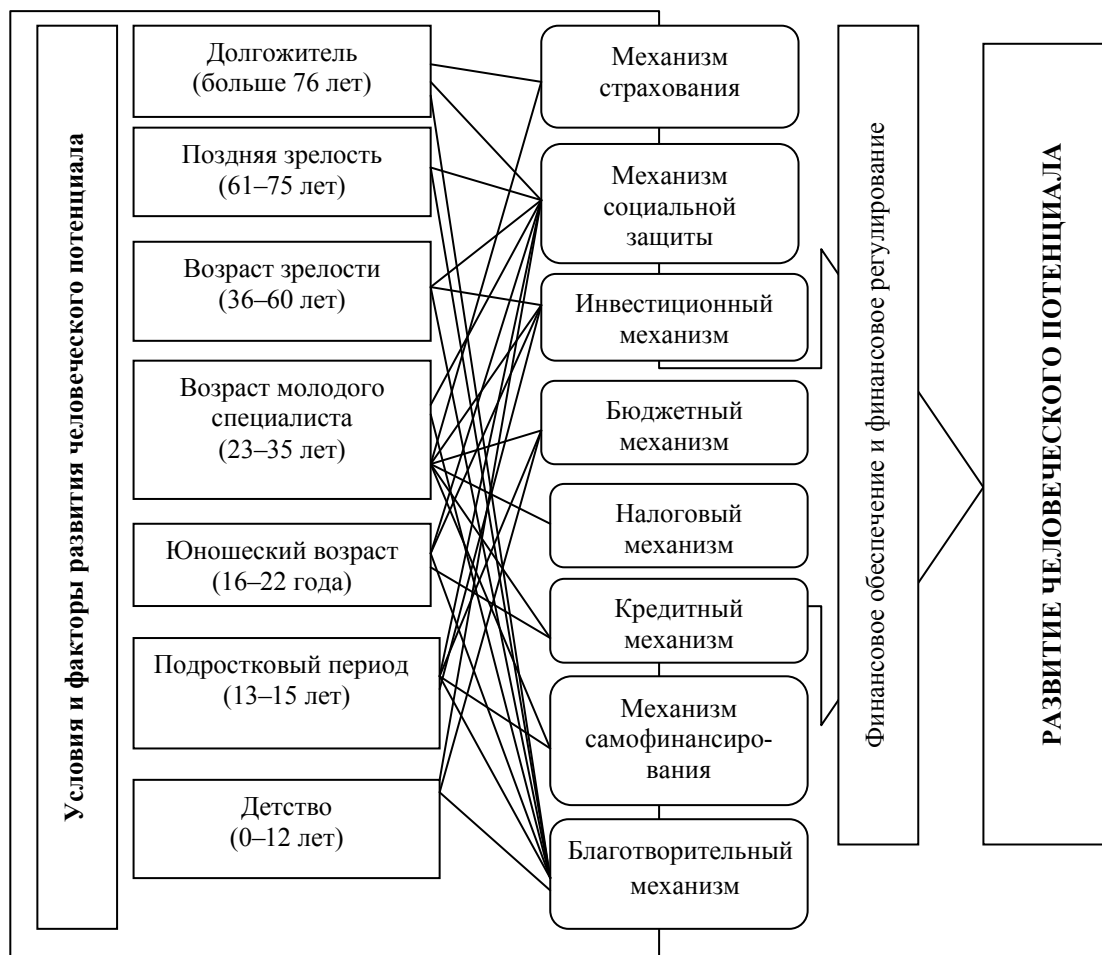


Рис. 1. Взаимосвязь механизмов финансового обеспечения развития человеческого потенциала со стадиями жизненного цикла человека

В Украине наблюдаются следующие противоречия финансового обеспечения развития человеческого потенциала: 1) появились новые формы собственности, что нашло отражение в увеличении удельного веса источников самофинансирования развития человеческого потенциала (например, активизация предпринимательской деятельности, рентные доходы); 2) занижение оценки труда и углубление неравенства, значительный уровень бедности снижают возможности домашних хозяйств в самофинансировании развития человеческого потенциала 3) сократились объемы государственного участия в процессе социальной защиты и социального обеспечения населения. В связи этим необходимо совершенствовать налоговый механизм (механизм доходно-имущественного налогообложения: налог на доходы физических лиц, страховые взносы в государственные внебюджетные фонды и налог на имущество), систему социальной защиты нетрудоспособного населения и систему социального страхования трудоспособного населения на основе компенсационного принципа.

Подводя итоги, следует отметить, что практическое решение проблем финансового обеспечения развития человеческого потенциала в Украине слабо учитывает опыт стран с

развитой рыночной экономикой и положительный опыт стран СНГ. Особенно это касается совершенствования финансового механизма предоставления медицинских услуг, образования, социальной защиты, создания новых рабочих мест, трудоустройства, стимулирования периодичности повышения квалификации на производстве, регулирования укрепления связей в триаде «образование-наука-производство», развития предпринимательства, миграционных процессов, ликвидации бедности. Бедность населения должна рассматриваться как состояние, при котором индивид самостоятельно не может обеспечить уровень жизни, характерный для общества с учетом современных требований, предъявляемых к его развитию.

Бюджетная политика государства, с одной стороны, должна обеспечивать всестороннее развитие человеческого потенциала (всех его аспектов – здоровья, благополучия, физического и духовного развития, экологической безопасности и др.), а с другой – экономический рост. В основе такой политики должно быть высокоэффективный, производительный труд в благоприятных условиях окружающей среды. В этом случае большинство населения сможет реализовать накопленный человеческий потенциал, принести как доходы, так и социальный эффект инвесторам – государству, предприятиям, индивиду и всему обществу. В современных условиях главным источником и объективной основой повышения общественного благосостояния и финансовой стабильности доходов населения выступает их привлечения к активному саморазвитию через трудовую деятельность. В этом аспекте приоритетными направлениями финансового регулирования и финансового обеспечения развития человеческого потенциала должны быть поддержание занятости и содействия трудоустройству, а также образование и здравоохранение на основе развития их многоканального финансирования (включая законодательно обусловленные обязательные и добровольные благотворительные финансовые потоки, а их составе – адресные, страховые и другие виды денежных потоков). Для эффективной реализации государством функции развития человеческого потенциала, система налогообложения должна быть такой, которая бы способствовала выведению экономики из «теневое» сектора, что в свою очередь увеличит поступления в государственный и местный бюджеты и позволит реализовывать эффективную бюджетно-налоговую политику.

В период кардинальных трансформационных изменений социально-экономической системы в прошлом социалистических государств одной из важнейших проблем общества является не только сохранение, но и приумножение человеческого потенциала страны. Эта задача может быть реализована только при условии обеспечения устойчивого и динамичного человеческого развития, которое должно происходить на качественно новой основе, и требует адекватного и социально гарантированного финансового обеспечения на всех стадиях жизненного цикла человека. При этом следует учитывать, что современные мировые тенденции развития социальной функции государства, направленной на развитие человеческого потенциала предполагают использование инновационных подходов. Учитывая, что развитие человеческого потенциала происходит в течение всей жизни человека – от рождения до смерти, на каждом этапе жизненного периода существует набор потребностей, которые необходимо финансировать с целью всестороннего развития потенциала человека и его последующей эффективной реализации.

Использованные источники:

1. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер: Для руководителя-практика / М. Вудкок, Д. Френсис; пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 320 с.
2. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / Пер. с англ.; ПРООН.– М.: Издательство «Весь Мир», 2011. – 188 с.
3. Педагогический энциклопедический словарь / гл. ред. Б. М. Бим-Бад. – 3-е изд., стер. – Москва: Большая российская энциклопедия, 2009. – 527 с.
4. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. проф. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
5. Тимошенко Л.М. Інвестиції та інвестування в соціалізації економіки України: теорія, методологія, перспективи: Монографія / [Л.М. Тимошенко, Н.М. Дєєва, В.О. Гришкін та ін.]; за ред.

д.е.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Л.М. Тимошенко. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 509 с.

6. Управление персоналом: российский опыт / Н. Самоухина. – СПб.: Питер, 2003. – 236 с.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/info/T102755.html.

СПОСОБ ДЕТАЛИЗАЦИИ ФАКТОРОВ В ИНДЕКСНОМ АНАЛИЗЕ

Клойзнер В.Д., к.т.н., доцент

Челябинский институт (филиал) ФГБОУ ВПО

«Российский государственный торгово-экономический университет», Россия

Основная задача индексного анализа состоит в том, чтобы представить индекс роста экономического показателя в виде произведения составляющих, каждая из которых зависит от изменения одного фактора. Эта задача имеет очевидное решение для простого частного случая: если экономический показатель равен произведению факторов, то индекс его роста равен произведению индексов роста факторов. Индексы, характеризующие изменение, сходство или различие экономических величин, широко используются в экономическом анализе и статистике (см., например, [1–2]). Разложение на факторные составляющие индекса роста любого экономического показателя с требуемой степенью детализации продолжает оставаться актуальной проблемой. Для ее решения здесь используются математические идеи Лагранжа [3] и процедура многоступенчатого анализа [4].

Экономический показатель, значение которого определяется некоторым набором факторов, может быть представлен в виде неотрицательной функции многих переменных:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad y \geq 0. \quad (1)$$

Изменение экономического показателя можно охарактеризовать индексом роста I_y , который равен отношению текущего значения показателя к базовому:

$$I_y = \frac{y_1}{y_0}, \quad y_0 > 0, \quad y_1 > 0. \quad (2)$$

В отличие от абсолютного прироста индекс роста не зависит от единиц измерения экономического показателя. Поэтому разложение индекса роста на факторные составляющие может представлять интерес в теоретическом и практическом аспектах.

Индекс роста показателя представим в виде произведения сомножителей (частных индексов), каждый из которых зависит от изменения одного фактора:

$$I_y = \prod_{i=1}^n I_{x_i} y, \quad y > 0. \quad (3)$$

Здесь $I_{x_i} y$ – составляющая индекса роста показателя y по фактору x_i .

Используя логарифмическое тождество, преобразуем формулу (3):

$$I_y = \exp(\ln I_y) = \exp\left(\sum_{i=1}^n \ln(I_{x_i} y)\right), \quad y > 0. \quad (4)$$

Представим логарифм индекса в виде приращения логарифма:

$$\ln I_y = \ln y_1 - \ln y_0 = \Delta(\ln y), \quad y > 0. \quad (5)$$

Согласно теореме Лагранжа приращение функции может быть выражено через значение её производной в некоторой точке отрезка $[y_0, y_1]$:

$$\Delta(\ln y) = \left[(\ln y)' \Big|_{y=\dot{y}} \right] \Delta y = \frac{\Delta y}{\dot{y}}, \quad \dot{y} > 0, \quad (6)$$

где \dot{y} – значение переменной y , при котором приращение логарифма равно его дифференциалу.

Подставляя выражение (6) в равенство (5), получим уравнение, из которого находим \dot{y} :

$$\dot{y} = \frac{\Delta y}{\ln Iy}, \quad \Delta y \neq 0. \quad (7)$$

Чтобы определить значение \dot{y} при $\Delta y = 0$, найдем его предел при бесконечно малом значении переменной y . Используя разложение логарифма в степенной ряд, после преобразований получим:

$$\lim_{\Delta y \rightarrow 0} \dot{y} = \lim_{\Delta y \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\ln Iy} = y_0 \quad (8)$$

С учетом равенств (4) и (8) можем записать:

$$Iy = \exp\left(\frac{\Delta y}{\dot{y}}\right), \quad \dot{y} = \begin{cases} \Delta y / \ln Iy, & \Delta y \neq 0 \\ y_0, & \Delta y = 0 \end{cases}. \quad (9)$$

Входящий в данное выражение абсолютный прирост Δy исследуемого показателя, можно представить в виде суммы составляющих, каждая из которых зависит от изменения одного фактора:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^n \Delta_{x_i} y. \quad (10)$$

Здесь $\Delta_{x_i} y$ – составляющая прироста показателя y по фактору x_i .

Подставляя равенство (10) в формулу (9), получим выражение индекса роста показателя в виде произведения его составляющих:

$$Iy = \prod_{i=1}^n \exp\left(\frac{\Delta_{x_i} y}{\dot{y}}\right), \quad \dot{y} = \begin{cases} \Delta y / \ln Iy, & \Delta y \neq 0 \\ y_0, & \Delta y = 0 \end{cases}. \quad (11)$$

Сопоставляя полученное равенство с выражением (3), определяем составляющие индекса роста показателя по каждому фактору:

$$I_{x_i} y = \exp\left(\frac{\Delta_{x_i} y}{\dot{y}}\right), \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad \dot{y} = \begin{cases} \Delta y / \ln Iy, & \Delta y \neq 0 \\ y_0, & \Delta y = 0 \end{cases}. \quad (12)$$

Если показатель y задан в виде суммы факторов,

$$y = \sum_{i=1}^n x_i, \quad (13)$$

то составляющие индекса роста этого показателя примут вид:

$$I_{x_i} y = \exp\left(\frac{\Delta x_i}{\dot{y}}\right), \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad \dot{y} = \begin{cases} \Delta y / \ln I_y, & \Delta y \neq 0 \\ y_0, & \Delta y = 0 \end{cases}. \quad (14)$$

Воспользуемся этими формулами для анализа индекса роста товарооборота, полученного суммированием выручки по отдельным товарам:

$$R = \sum_{i=1}^n r_i = \sum_{i=1}^n p_i q_i, \quad (15)$$

где n – число наименований товаров в данной совокупности;

p_i – цена продажи товара i ;

q_i – количество товара i ;

r_i – выручка от продажи товара i ,

$$\Delta r_i = p_i q_i, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (16)$$

Индекс роста товарооборота может быть выражен формулой

$$IR = \frac{R_1}{R_0} = \frac{\sum_{i=1}^n r_{i1}}{\sum_{i=1}^n r_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i0}}. \quad (17)$$

Применяя выражение (12) к данному случаю, получим разложение индекса роста товарооборота на факторные составляющие:

$$IR = I\left(\sum_{i=1}^n r_i\right) = \prod_{i=1}^n I_{r_i} R, \quad (18)$$

$$I_{r_i} R = \exp(\Delta r_i / \dot{R}), \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad \dot{R} = \begin{cases} \Delta R / \ln IR, & \Delta R \neq 0 \\ R_0, & \Delta R = 0 \end{cases}. \quad (19)$$

Разложение прироста выручки от продажи товара i представим в виде

$$\Delta r_i = \Delta_p r_i + \Delta_q r_i, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (20)$$

Составляющие прироста выручки от продажи товара i , связанные с изменением его цены и количества, определяются по формулам

$$\Delta_p r_i = (q_{i0} + \theta \Delta q_i) \Delta p_i, \quad \Delta_q r_i = (p_{i0} + \theta \Delta p_i) \Delta q_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (21)$$

где параметр θ – число, лежащее между нулём и единицей.

Подставляя эти выражения в (20), получим уравнение относительно параметра θ :

$$\Delta r_i = (q_{i0} + \theta \Delta q_i) \Delta p_i + (p_{i0} + \theta \Delta p_i) \Delta q_i. \quad (22)$$

Решая это уравнение, получим $\theta = 0,5$. Отсюда

$$\Delta_p r_i = \frac{q_{i0} + q_{i1}}{2} \cdot (p_{i1} - p_{i0}), \quad \Delta_q r_i = \frac{p_{i0} + p_{i1}}{2} \cdot (q_{i1} - q_{i0}). \quad (23)$$

С учетом полученных выражений для индекса роста товарооборота и его составляющих по группам товаров, можем записать:

$$IR = \prod_{i=1}^n IR_{p_i} IR_{q_i}, \quad (24)$$

$$I_{p_i} R = \exp\left(\frac{(q_{i0} + q_{i1})\Delta p_i}{2\dot{R}}\right), \quad I_{q_i} R = \exp\left(\frac{(p_{i0} + p_{i1})\Delta q_i}{2\dot{R}}\right), \quad i = 1, 2, \dots, n,$$

$$\dot{R} = \begin{cases} \Delta R / \ln IR, & \Delta R \neq 0 \\ R_0, & \Delta R = 0 \end{cases}. \quad (25)$$

Если требуется найти составляющие индекса роста товарооборота, обусловленные изменением цен и физического объема по совокупности товаров, достаточно перемножить составляющие индекса роста товарооборота по отдельным товарам:

$$IR = I_p R \cdot I_q R, \quad (26)$$

$$I_p R = \prod_{i=1}^n \exp\left(\frac{(q_{i0} + q_{i1})\Delta p_i}{2\dot{R}}\right), \quad I_q R = \prod_{i=1}^n \exp\left(\frac{(p_{i0} + p_{i1})\Delta q_i}{2\dot{R}}\right),$$

$$\dot{R} = \begin{cases} \Delta R / \ln IR, & \Delta R \neq 0 \\ R_0, & \Delta R = 0 \end{cases}. \quad (27)$$

Формулы (24–27) позволяют довести детализацию индексного факторного анализа до уровня групп или наименований товаров. Используемые в экономическом анализе и статистике системы, составленные из индексов Пааше, Ласпейреса и Фишера, не позволяют детализировать влияние факторов.

Рассмотрим условный пример. Имеются данные за два года по предприятию розничной торговли о ценах и объемах продажи по совокупности товаров (табл. 1, столбцы 1–4).

Найдем составляющие прироста и индекса роста товарооборота, обусловленные изменением цены и количества каждого товара.

Результаты вычисления товарооборота помещены в столбцах 5 и 6, расчет составляющих прироста товарооборота – в столбцах 7–10 табл.1.

Таблица 1

Расчет составляющих прироста товарооборота

Товар	Количество товара, ед., за год		Цена, руб./ед., за год		Выручка, руб., за год		Прирост выручки Δr	В том числе в связи с изменением		Всего (8+9)
	20x0	20x1	20x0	20x1	20x0	20x1		количества $\Delta_q r$	цены $\Delta_p r$	
	q_0	q_1	p_0	p_1	r_0	r_1				
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2500	2200	200	220	500000	484000	-16000	-63000	47000	-16000
2	7450	8965	80	78	596000	699270	103270	119685	-16415	103270
3	4000	4800	145	190	580000	912000	332000	134000	198000	332000
Всего	×	×	×	×	1676000	2095270	419270	190685	228585	419270

По данной совокупности товаров товарооборот в 20x1 г. по сравнению с прошлым годом увеличился на 419270 руб., в том числе за счет роста физического объема продажи – на 190685 руб. и за счет роста цен – на 228585 руб.

Наибольшее влияние на рост товарооборота оказало повышение цены товара «3», которое привело к увеличению товарооборота на 198000 руб., и увеличение количества этого

товара, которое привело к возрастанию товарооборота на 134000 руб. Рост выручки от продажи товара «3» на 332000 руб. оказал определяющее влияние на рост товарооборота по совокупности товаров.

Среднее значение суммарного товарооборота: $\dot{R} = 1877841$ руб.

$$r_0 = p_0q_0, \quad r_1 = p_1q_1, \quad \Delta r = r_1 - r_0;$$

$$\Delta_q r = 0,5(p_0 + p_1)(q_1 - q_0), \quad \Delta_p r = 0,5(q_0 + q_1)(p_1 - p_0);$$

$$R_0 = \sum r_0, \quad R_1 = \sum r_1, \quad \dot{R} = \begin{cases} (R_1 - R_0)/(\ln R_1 - \ln R_0), & R_1 \neq R_0 \\ R_0, & R_1 = R_0 \end{cases}$$

В связи с увеличением выручки от продажи товара «2» товарооборот по совокупности товаров возрос на 103270 руб., в том числе за счет роста физического объема – на 119685 руб.; снижение цены этого товара сократило товарооборот на 16415 руб. По товару «1» выручка уменьшилась на 16000 руб.; при этом снижение количества этого товара привело к уменьшению выручки на 63000 руб., повышение цены товара увеличило выручку на 47000 руб.

Расчет составляющих индекса роста товарооборота приведен в столбцах 4–7 табл. 2.

Таблица 2

Расчет составляющих индекса роста товарооборота

Товар	Прирост выручки	В том числе за счет изменения		Составляющая индекса роста товарооборота	В том числе за счет изменения		Проверка (5×6)
		количества	цены		количества	цены	
	Δr	$\Delta_q r$	$\Delta_p r$	$I_r R$	$I_q R$	$I_p R$	
А	1	2	3	4	5	6	7
1	-16000	-63000	47000	0,99152	0,96701	1,02534	0,99152
2	103270	119685	-16415	1,05653	1,06581	0,99130	1,05653
3	332000	134000	198000	1,19339	1,07397	1,11120	1,19339
Всего:	419270	190685	228585	×	×	×	×
Проверка*	×	×	×	1,25016	1,10688	1,12945	1,25016

Примечания. Среднее значение суммарного товарооборота: $\dot{R} = 1877841$ руб. $I_r R = \exp(\Delta r / \dot{R})$, $I_q R = \exp(\Delta_q r / \dot{R})$, $I_p R = \exp(\Delta_p r / \dot{R})$. *Произведение индексов по всем группам товаров.

Результаты расчета индексов, приведенные в последней строке табл. 2 показывают, что в 20x1 г. по сравнению с прошлым годом товарооборот по совокупности товаров возрос в 1,250 раза, в том числе за счет повышения цен – в 1,129 раза и за счет роста физического объема продажи товаров – в 1,107 раза. (Здесь результаты расчета округлены, а в табл. 2 повышенная точность представления данных нужна для демонстрации возможностей метода расчета).

Рассматривая столбец 4 табл. 2, легко видеть, что товарооборот увеличился в 1,193 раза в связи с ростом выручки от продажи товара «3» и в 1,057 раза в связи с ростом товарооборота по товарной группе «2»; в то же время товарооборот изменился в 0,992 раза в связи со снижением выручки от продажи товара «1».

Товар «3» доминирует по степени влияния на увеличение товарооборота. Увеличение цен на этот товар привело к возрастанию товарооборота в 1,111 раза, увеличение количества этого товара повысило товарооборот в 1,074 раза. На снижение товарооборота повлияло уменьшение количества товара «1» (индекс роста 0,967) и снижение цен на товар «2» (индекс роста 0,991). Индекс роста, меньший единицы, говорит о снижении товарооборота под действием указанных факторов. Нетрудно убедиться в том, что результаты индексного анализа количественно соответствуют результатам анализа прироста товарооборота.

Полученные здесь соотношения показывают, что между анализом индекса роста и анализом прироста экономического показателя существует тесная связь: результаты анализа

прироста всегда можно выразить в индексной форме. Различие между анализом индекса и анализом прироста экономического показателя состоит, главным образом, в форме выражения результатов. Предложенный способ разложения индекса роста экономического показателя на факторные составляющие позволяет выполнить анализ общих индексов и достичь любой требуемой степени детализации. Он отличается простотой в применении и может пополнить арсенал имеющихся аналитических средств.

Использованные источники:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа [Текст]: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет / Под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.: ил.
2. Елисеева И.И. Общая теория статистики [Текст]: учебник / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 368 с.: ил.
3. Клойзнер В.Д. Анализ влияния факторов на изменение экономического показателя с использованием средних величин [Текст] // В.Д. Клойзнер. – Научный вестник. – 2002. – №2. – С.61–67.
4. Клойзнер В.Д. Многоуровневый анализ прироста экономического показателя. – Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография [Текст] / [Н.Ф. Бердичевская, И.В. Бердичевский, С.В. Басов и др.]; под общей ред. проф. О.И. Кирикова. – Книга 22. – Воронеж: ВГПУ, 2009. – С.148–162.

ПРАВОСЛАВИЕ И ФЕНОМЕН ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГИИ¹

Комлева Е.В.

Институт философии и политологии, Технический университет г. Дортмунд, Германия

Нельзя сказать, что гуманитарные науки, философия, теология, литература и искусство XX–XXI веков оставили амбивалентный феномен ядерной энергии², как важную часть бытия, без внимания³. Тем более, в условиях глобализации и информатизации. Но этого внимания явно мало. И, пожалуй, недостает примеров, индивидуальных и коллективных, «высшей пробы» по таланту «исполнителей». Нет достойной методологической базы для полноты смотра, толкования и формирования антропосоциоядерных смыслов.

Такая база может быть создана через фундаментальные аналогии, которые необходимо выбрать. При этом, например, в высокоуровневой системе «человек и его научно-технические творения» необходим уже более внимательный взгляд на самого человека. Полезно социокультурное соосмысление феноменов ядерной энергии и религии. Прежде всего – подход от постулатов и богословских достижений христианства и Православия. Обозначим лишь предпосылки и контуры такого подхода. Мы не будем затрагивать вопросы веры в Бога. Аналогично, в какой-то мере, учебным курсам «Основы православной культуры». Это личное дело каждого. Кстати, и ученые не лишены своей веры: не все научные знания им известны из собственного опыта, многое в науке принимается на веру. Многое долго является спорным. Например, журнал «Атомная стратегия» (октябрь 2012 г.) тему долгожданной реализации ядерного синтеза в промышленных масштабах образно вводит с помощью религиозного термина («Вопрос веры») и традиции священных книг.

Мы не будем представляться сторонниками исключительно обрядово-потребительской, начетнической, ханжеской, напыщенно-демонстрационной, поверхностной религиозности, как признак деградации захлестнувшей Россию. Мы не будем призывать к молитвам «за» или «против» в контексте проблемного поля ядерной энергии (общаться с Богом – это еще надо уметь, что далеко не каждому дано). Справедливо сказано (Лук., 18, 8): «Но Сын Человеческий, придя, найдет ли веру на земле?». Будем все же направляемы этим

¹ Автор благодарит за поддержку исследований и ценные комментарии профессора Brigitte Falkenburg.

² Основные понятия – http://narfu.ru/aan/archive/AaN_2012_5.pdf.

³ См., например, три мои статьи по адресу <http://e-conf.nkras.ru/konferencii/econf/filos.html>.

аналогом, но лишь глубинной спецификой методологии Православия и, в контексте сопряжения феноменов, основными вопросами «зачем?», «почему?» и «как?» Плодотворно побуждающая к добру методология Православия – факт.

Особое значение предлагаемый подход имеет для российского Севера и Сибири. Всему миру известно, что именно в Сибири расположены уникальные российские (и крупнейшие мировые) ядерные предприятия военно-промышленного комплекса: Сибирский химический комбинат (рядом с Томском) и Красноярский горно-химический комбинат. Именно этим комбинатам мир обязан тем, что не было третьей мировой войны – ядерной. Эти комбинаты (да еще ПО «Маяк» на Урале) материально обеспечили ядерное сдерживание (свод международных норм и правил реальной непростой жизни). Сдерживание, пользу которого в тех конкретных исторических условиях теперь оспаривают лишь политиканствующие краснобаи, но не серьезные историки. В одном из первых документов, подписанных И. Сталиным в рамках развертывания Атомного проекта СССР, именно в Томске, на базе Томского политехнического института, было предписано готовить кадры для ядерной отрасли всей страны. Учитывая позитивный экономический потенциал ядерных невоенных технологий, ныне ядерное сдерживание/спасение применительно к широкому спектру вызовов приобретает расширенное толкование.

Но Север и Сибирь пострадали немало в «первый ядерный век». Тобол, Иртыш, Обь, Енисей – все эти реки получили отпечаток ядерной индустрии. Не для изучения ли и этих последствий создано структурное подразделение РАН в Тобольске? Норильск и нефтегаз шельфа Карского моря (и восточнее) не могут работать без атомных ледоколов. Безопасность страны не мыслится без ядерной инфраструктуры Севера. Подземные ядерные взрывы производили в некоторых северных районах. Есть еще много подобных фактов. Это все история. А как дальше быть с наличием и дальнейшим развитием ядерной индустрии и военных объектов Сибири и Севера? Раньше никто никого об этом не спрашивал. Строили – и все. Так надо было. Теперь, в новых условиях и с учетом прожитого, возможно и нужно принимать решения (и при необходимости оформлять их юридически) иначе. И еще: давным-давно судьба показала Сибирь Ф. Достоевскому, без обращения к которому антропосоциальную ядерную тематику «не разрулить». И об этом статья.

Вселенское и цивилизованное родство

У ядерного и религиозного феноменов много общего в базисе и пограничных темах. Ядерной энергии (равно как космологическим и геологическим процессам) присущи элементы вечности по сравнению с жизнью человечества, а также прямой «вклад» в реальность его существования. Что в сфере социальных явлений имеет хоть как-то схожие параметры времени и значимость для осмысления генезиса человека и проявления людей как цивилизации? Конечно же, прежде всего, религия, а также ее мировоззренческая составляющая. Христианство и Православие ориентируют человека и общество на вечность, рассматривают ключевые, земные, проблемы в таком ракурсе. С позиций динамичной вечности, немаловажным элементом которой представляется процесс спасения/исцеления/очищения/совершенствования человека «как бы из огня». Они дают идеалы и нормы, иногда парадоксальные, земной (внешней и внутренней) жизни людей – добра и зла, чтобы иметь достойную перспективу будущего для популяции. Вне концепции вечного человека и вечного человечества социально-экономические проблемы современности и будущего неразрешимы. Большинство же людей стремятся лишь обеспечить «здесь и сейчас» достаток себе и близким.

Человек принадлежит двум мирам – материальному и духовному. С одной стороны, мы – дети энергии и вещества звезд. Мы состоим из молекул, атомов и атомных ядер, то есть ядерная энергия не только вне, но и внутри нас. В прямом и переносном смысле. С другой, – «Бог – Отче наш». Уже начало материального мира и биологической жизни, как известно, трактуют именно эти две концепции. Недавно найденный (величайшее научное открытие последних пятидесяти лет) бозон Хиггса самими физиками назван «частицей Бога». От них же и «Троица» – название первого в мире испытания технологии ядерного оружия.

Страны христианской культуры первыми освоили ядерную энергию. Западные христианские философы и теологи первыми в ядерном мире обозначили проблемы нового уровня касательно сути и будущего, как христианства, так и человечества (включая исторические и правовые – особенно К. Ясперс) в целом [1–2]. Причем при поиске источников информации по антропосоциоядерной тематике обращает на себя внимание одна особенность. В этических, политологических, исторических, теологических, экологических и публикациях других жанров выделить доминирующую национальность авторов сложно. При многоплановом же философском осмыслении ядерного феномена, на наш взгляд, более представлены исследователи немецкоязычного генезиса, напрямую или косвенно связанные с немецкой культурой. Это собственно философы К. Ясперс, М. Хайдеггер, Г. Пихт, Э. Фромм, В. Хесле, К.-О. Апель, Г. Рорхл, Д. Ненрих, а также физики-философы А. Эйнштейн, М. Борн, В. Гейзенберг, К.Ф. Вайцеккер, Р. Оппенгеймер и другие. Хотя некоторые из них, в силу известных событий 1930–1945 гг., инициировали и исследовали тематику за пределами Германии. Дополнительно к общеизвестным достоинствам немецкой философии, ситуацию сформировали, видимо, также традиции ядерной физики (немецкие исследования в этой области в первой половине XX века являлись ориентиром для мировой науки) и трагический опыт нацизма в этой стране. Общеизвестно, что и другая близкая философская проблематика – философия техники – обязана своим появлением и развитием немецкой культуре. В некоторой степени, получается, что теперь слово за светскими и религиозными интеллектуалами стран восточно-христианской культуры, а также – культуры Востока в целом.

Зачем нужно?

Согласно христианству и Православию, мир устроен так, что есть рай и ад. Человечество должно выбирать между ними. С полным осознанием и того, и другого. Ядерная энергия деяниями людей может на Земле обеспечить либо одно, либо другое. Познание ядерной энергии (в антропосоциальном контексте) и ее использование имеют обнадеживающий смысл только в единстве с глубоким пониманием (как основы действий в ядерной сфере и их правовой регламентации) сути человека и общества.

Православие приводит к мысли, что наше нынешнее (и атеистов, и верующих), так называемое нормальное, состояние глубоко ненормально по существу. Потенциал человека велик, но нельзя, чтобы человек «неочищенный» проявлял себя в полной силе. Богоподобная природа человека с огромным потенциалом глубоко повреждена. Как следствие, социальное, политическое и научно-техническое развитие человечества вопреки первоначальным благим, казалось бы, намерениям привело к возможности краха земной цивилизации. В глобальном плане необходимо очеловечить человечество, победить внутреннее зло в человеке, чтобы не случались все новые и «совершенные» «Содомы» и «Гоморры». Причем апологеты Православия (например, профессор-богослов А. Осипов) доказывают это вполне светски, научно, логично, исторично, на фактах [3].

Добавим, что далеко не все ладно с чистотой души и действиями и у российских профессионалов и менеджеров ядерного дела. А также укажем на немалое количество прямых и тяжких нарушений ими морально-нравственных норм и государственного законодательства⁴. Впрочем, о неадекватности людей и общества ядерной энергии говорили еще А. Эйнштейн, Р. Оппенгеймер, Ю. Харитон, А. Сахаров, С. Фейнберг и другие известные физики. А это – !?!? Социологи и психологи, изучите, пожалуйста, материалы этого и других атомных/ядерных сайтов, официальных и не очень, в сравнении!

Хотя у Православия (тем более, у исторически конкретных православных церквей) пока нет однозначного, на все случаи «ядерной» жизни мировоззренческого «рецепта», они располагают общечеловеческим опытом, который формировался тысячи лет. Опыт этот и истина Откровения (если принять таковое за факт) позволяют черпать из них многое вновь и вновь. И это хороший базис при грядущем соосмыслении, совместно атеистами и верующими, ядерного феномена и человечества. Непродуктивно упорствовать и блокировать

⁴ См., например, дискуссии и опросы на сайте агентства *ПРОАтом*.

продвижение, сосредоточившись исключительно на анализе истинности и правомочности религии. Целесообразно методологически учиться у мировоззрения, которое «во веки веков». Поэтому в предстоящем соработничестве предпочтительны каноны и апологеты религии. Хотя без внимания не должны быть оставлены и доводы критиков религии, особенно когда они мотивируют всестороннее обсуждение вопросов методологии.

Мы не призываем критиковать религию или примитивно подстраиваться под ее каноны. Мы ищем для духовно-гуманитарной рефлексии ядерного феномена достойные интеллектуальные ракурсы и ресурсы, основания, позиции, концепции, принципы, подходы, нормы. И тут богатейший опыт религии как особого рода мировоззрения и устойчивого социального явления никак нельзя не использовать. При тщательности и корректности, обращение к этому феномену возможно без ущерба для религиозных каноников и без нареканий со стороны светских философов, гуманитариев в целом по роду занятий и гуманистов по духу. Потому что христианство, в изначальном смысле, если не считать его Откровением, – это тогда все равно некая чья-то гениальная «задумка», пример пути, который может обеспечить позитивное изменение гибнущего мира через изменение человека. Иной возможный путь для ядерного человечества – емкий, лаконичный и убийственный образ предначертанной гибели цивилизации – связан с доминирующей ныне ментальностью людей (миниатюра А. Азимова, «Они не прилетят»).

Богословам в духовно-гуманитарном осмыслении феномена ядерной энергии и формировании приемлемого социоядерного будущего, думается, должна быть отведена важная роль. Особенно православным. База – оставшаяся, на фоне радикальных изменений (искажений первоначальной сути) других ветвей христианства, ориентация Православия на внутренний мир человека, на его духовное самосовершенствование. Лишь Православие еще имеет шанс не увлечься исключительно омирщением и социализацией, не отойти от первоначальной и главной задачи христианства – видеть глубинный корень всех бед и радостей, потерь и благ, земного и вечного, индивидуального и общечеловеческого бытия. В итоге – сохранить стремление к полноте очищения души, внутреннего мира человека, к пониманию и искоренению причины, а не только проявлений зла, создать базу для норм земного бытия.

Почему возможно?

Православие исторически является культурным фундаментом России. Оно естественным образом сопряжено со всеми гранями бытия страны.

Многие известные ученые (в том числе и физики) сочетали науку с верой в Бога. Есть примеры и того, что, даже дистанцируясь от религиозной веры, физики признают полезность (в естественнонаучном контексте) обращения к религиозным догматам⁵.

Апологеты Православия «идут в народ» научно-технической сферы. Ныне Русская Православная Церковь активна не только в сфере традиционных печатных и электронных каналов информации, но и в Интернет.

Патриарх Московский и всея Руси Алексей II писал: «Без упования на Господа... невозможен подлинный успех в области ядерной энергии» [4]. Наука и религия методологически во многом не являются абсолютными антагонистами. В глобальной проблеме возможности познания мироздания (в познании микромира и мегамира особенно.) их взгляды сходятся – адекватно познать нельзя. Наука и религия не только не антагонистичны, но и морально-нравственно начинают сближаться.

Протоиерей Д. Кирьянов отмечает: «С момента возникновения во второй половине XX века междисциплинарной области исследований «наука и религия» сформировалось множество концептуальных подходов... соотношения науки и религии». Рассматривалась даже «программа «критического реализма» как моста между наукой и религией», а также – методологические параллели [5]. Достаточно известно к тому же, на большем уровне обобщения, что христианство, например, методологически взаимодействовало и взаимодействует с различными нехристианскими культурами.

⁵ Например, <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4294>.

Различные религии уже высказывались по поводу ядерного оружия [6]. Адекватная религиозная оценка «мирного атома», видимо, впереди. Обращение к достижениям мыслителей религиозной философии, практическому опыту Церквей и религиозных средств массовой информации может дать многое. Русская Православная Церковь, например, считает, что «внедрение» незыблемых духовных ценностей в научно-техническое творчество далеко выходит за национально-государственные рамки, непосредственно относясь к поискам оснований для строительства общечеловеческой цивилизации в новом тысячелетии [7].

Всемирный Русский Народный Собор (ВРНС) провел в Сарове слушания «Ядерные вооружения и национальная безопасность России» и «Проблемы взаимодействия Русской Православной Церкви и ведущих научных центров России». Митрополит (в то время) Кирилл на упомянутых слушаниях «Ядерные вооружения и ...» с предупреждением процитировал св. ап. Павла: «Ибо, когда будут говорить: «мир и безопасность», тогда внезапно постигнет их пагуба» (1Фес, 5, 3). Эта мысль в первоисточнике дается в контексте темы Мессии, спасения человека, Суда Божьего, эсхатологических представлений, постоянного духовно-нравственного бодрствования и работы для людей.

Знаковым событием в процессе сближения подходов естественных наук и религии к познанию мира явилось присвоение в 2010 г. Патриарху Кириллу степени почетного доктора НИЯУ МИФИ, а в 2012г. – МГУ. Во время работы XVI ВРНС (2012 г.) вновь неоднократно вспоминали мысль: «Православию есть что сказать миру». В 2012 г. в МИФИ (как и в Уральском горном университете) открыта кафедра теологии. Ее заведующим стал глава Отдела внешних церковных связей Московского патриархата митрополит Волоколамский Илларион (почетный профессор УрГГУ). А кафедру в Уральском горном университете возглавил митрополит Екатеринбургский и Верхотурский Кирилл⁶. В давние времена заложен православный фундамент в традиции технического образования России и Санкт-Петербургского горного университета⁷. Шахтеры Украины при формулировании принципов дальнейшего развития отрасли и в реальной практике (наука и бизнес) обращаются к религиозным ценностям в сочетании с учетом современных социально-экономических и технологических тенденций⁸ [8].

На примере Сарова, его многогранного служения Отечеству, многими раскрывается суть органичного сближения Русской Православной Церкви и Минатома, предопределенного уникальным значением Церкви и ядерной сферы в контексте защиты, спасения России – в прошлом, настоящем и будущем. С другой стороны, «Физики без священников – современные папуасы», – так резковато оценивает ситуацию относительно ядерного центра в Сарове православный журнал «Фома» [9].

Профессор-богослов А. Осипов в 1991–99 годы был сопредседателем резонансной ежегодной Международной Конференции «Наука. Философия. Религия» в Объединённом институте ядерных исследований. Он более двадцати лет успешно читал лекции и дискутировал в аудитории физиков-ядерщиков, напоминая об ответственности ученых, в 2011 г. получил в Дубне почетную награду ОИЯИ за выдающиеся достижения в богословии и многолетнее сотрудничество с этим институтом. Он же при толковании догмата Святой Троицы как удачные аналогии неоднократно использует концепты «человек» и «атом» [10].

Потенциальные методологические сопряжения

Назовем лишь некоторые ракурсы возможного, по нашему мнению, методологического сопряжения феноменов:

космизм/вселенность;

«Бог есть любовь»;

«страх любви»: страх от любви к другому и за него;

Троица;

единение с человеком;

⁶ См., например, поиск на сайте «Православие и мир» по признаку «МИФИ».

⁷ <http://www.voskres.ru/oikumena/kozlov.htm>; <http://www.imcmontan.ru/team/publication/history.pdf>.

⁸ <http://forbes.ua/magazine/forbes/1332961-molitva-shahtera>.

всечеловечность («и иудей, и эллин...»);
видение человеком и обществом собственных пороков и недостатков;
спасение человечества от человечества;
«дух творит себе форму»;
«по делам и мыслям нашим...»;
проблема войны и мира;
вера в свое дело, идейная твердость, святоотеческие традиции;
научно-техническое творчество без самовознесения, самообожения;
правильная вера – правильная жизнь.

Современные особенности: прагматика «точек роста»

Современные особенности ситуации подсказывают и первоочередные практические задачи, при решении которых предлагаемый подход мог бы быть реализован. В России есть два ядерно-религиозных центра – Саров и Сергиев Посад. Высказано предположение о третьем [11]. А четвертому (С-Петербургу) в этом качестве лучше бы и не бывать. Рассматривая в связи с ядерной энергией различные социальные институты, за рубежом предложили для гарантии надлежащего общественного внимания к долгой (миллионы лет) судьбе радиоактивных отходов создать «ядерное высшее пасторство» [12–13]. Такие меры тем более необходимы, поскольку уже в начале пути, например в США, сроки решения проблемы отходов после уже понесенных серьезных затрат вновь в 2013 г. значительно отодвинуты⁹. И это в то время, когда, прежде всего из-за проблемы отходов, неумолимо возрастает внутренний деструктивный потенциал и приближается обрушение мировой «ядерной пирамиды»¹⁰. Скоро срочно понадобятся не долговременные, оставшиеся не при делах узковедомственные фантазии прежних времен, а едва ли не «объединенных наций» относительно простые, надежные, экономичные и эффективно контролируемые обществом программы скоротечной и практически одновременной утилизации многих компонент ядерного наследия.

Думается, что в инициативно российском варианте в рамках многогранной концепции САМРО [14–15] нечто подобное «ядерному пасторству» возможно. Оно могло бы быть связано, прежде всего, с системой приграничных сочетаний, с не исключительно общественной, но государственно-религиозной и горного дела скрепой лежащей между ними территории. В конечном итоге – страны в целом. А именно:

1) подземное международное ядерное хранилище в пределах Печенгской геологической структуры плюс Трифонов Печенгский мужской монастырь Мурманской и Мончегорской епархии;

2) аналогичный объект в Краснокаменске плюс молодое Краснокаменское благочиние Читинской и Краснокаменской епархии.

Причем многое применительно к этому варианту (при суммарной стоимости только строительства – не менее 200 миллиардов долларов) будет зависеть от профессионализма и духовно-нравственных качеств российских геологов, геофизиков, горняков и ядерщиков, от успешности комплексного светского сопровождения и окормления проекта со стороны РПЦ в партнерстве с другими религиозными институтами. В том числе, – представляющими западное христианство, конфуцианство и буддизм. Символично, что Рождество Христово – это симбиоз звезды и пещеры, пещеры и звезды. Такие же уровни затрат в сотни миллиардов долларов в каждом отдельном случае уже реально осуществлены или запланированы на ликвидацию эколого-экономических последствий катастроф на Чернобыльской и Фукусимской АЭС, рекультивацию территорий военных радиохимических производств периода противостояния СССР и США, утилизацию АЭС, АПЛ и ядерных боеприпасов.

Ни при каких обстоятельствах, например, не должны возникать идеи ядерной трансформации будущих никелевых рудников в зоне воронежского чернозема, уже ныне

⁹ <http://energy.gov/sites/prod/files/Strategy%20for%20the%20Management%20and%20Disposal%20of%20Used%20-Nuclear%20Fuel%20and%20High%20Level%20Radioactive%20Waste.pdf>.

¹⁰ <http://stringer-news.com/publication.mhtml?Part=50&PubID=16239>.

функционально встраиваемых в межрегиональную (урало-таймыро-кольскую) и международную (по сбыту продукции) систему. Хотя геологические предпосылки, а также схемы ведения и качество подземных горных работ применительно к сульфидным медно-никелевым месторождениям, как правило, способствуют вторичной эксплуатации рудников с целью использования выработанного при добыче руды пространства для захоронения токсичных отходов разного происхождения. С другой стороны, и «ружье на стене» – уже реально обсуждаемое хранилище вблизи Красноярска¹¹ или Челябинска – при его долгой жизни обязательно «выстрелит» как повод для внешнего, разрушающего «принуждения к миру» не на границе, а в центре России.

Примечательна также ситуация «метеоритного дождя» 15 февраля 2013 г. Вот уж точно по И. Бродскому: «Падучая звезда, тем паче – астероид на резкость без труда твой праздный взгляд настроит». Относительно этого грозного природного явления (равно как и, в какой-то мере, невольной «имитации» им реальной ракетной атаки на наземные объекты ядерного Урала) не приведены достоверные факты его надежного фиксирования достаточное время в режиме «onlin» государственными службами России. Не было даже обозначено упреждающих действий (хотя бы и, прежде всего, информационных) по выполнению своих функциональных обязанностей учеными, а также гражданскими и военными охранителями неба, земли и населения. Или их возможности и обязанности не охватывают все опасные варианты развития событий относительно наземных объектов размещения ядерных материалов? Видимо, эти возможности и обязанности объективно ограничены (с чем, пожалуй, придется согласиться)¹². Тогда (плюсуя и субъективные негативные факторы) на земной поверхности, в центральной зоне России (С-Петербург, Воронеж, Челябинск, Томск, Красноярск) долговременных и новых ядерных объектов тем более не должно быть. Еще и потому, что Челябинск показал полную неготовность населения к таким событиям, отсутствие у людей навыков поведения в угрожающих обстоятельствах. Забыто предостережение Павла (1Фес, 5, 3)!

Взаимодействие религиозной и светской культур в антропосоциоядерном измерении, например, Китая и России, особенно в их приграничных районах, важно по нескольким причинам. Не только потому, что обе наши страны обладают ядерным оружием, входя в тройку ведущих ядерных держав, не только потому, что Россия и Китай в партнерстве развивают гражданскую ядерную энергетику, не только потому, что обе страны планируют на своей территории долговременные приграничные крупные хранилища подземного типа для неиспользуемых ядерных материалов (Краснокаменск и Бейшан), не только потому, что в традициях великого символа Китая ныне создана Китайская подземная ядерная Стена¹³.

Такое взаимодействие необходимо еще и для того, чтобы в сознании наших народов по этим вопросам место серьезного и плодотворного осмысления не занимали международные суррогатные образы, по-своему отражающие настоящее и формирующие будущее. Амбивалентная шкатулка с демоном (как аналог ядерной энергии), генерирующая добро или зло в зависимости от помыслов владеющего ею человека, отправленная подальше от греха – на Север, в сочетании с виртуальной китайско-финской границей и заговором финно-китайцев против владельца углеводородного сырья. Так, в контексте реинкарнации мифов карелов, финнов и китайцев, трактуют Сампо создатели финско-японско-эстонско-нидерландского фильма «Воин Севера». Это один из вариантов таких суррогатов, неузнаваемо искажающий границы, основанный, впрочем, во многом на упрощенных кальках с реальности.

Экономическое положение, например, Мурманской области хронически сложное. Надежды на Штокман не сбылись. Общие объемы промышленного производства области в

¹¹ <http://nuclearno.ru/text.asp?16757>.

¹² См., например, <http://nuclearno.ru/text.asp?16916>; http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2013/02/130215_chelyabinsk_vpk.shtml; <http://news.mail.ru/inregions/ural/74/incident/12063966/>; http://ria.ru/defense_safety/20130220/9238-80067.html.

¹³ <http://army-news.ru/2013/01/ssha-bespokoyat-razmery-kitajskoj-podzemnoj-yadernoj-steny/>.

традиционных отраслях «застыли» на уровне 2001 г. Налицо свертывание позитивных ожиданий относительно проекта «Мурманский транспортный узел», неясные перспективы развития на уровне очередных ожиданий в части добычи и переработки новых видов твердых полезных ископаемых («Российская газета» от 4 и 11 декабря 2012 г., кризис СевТЭК-2012 и темы «Инвестиционная область»). Инновации области «на нуле»¹⁴. Основные показатели качества экономики Мурманска, вопреки многотрудной работе по созданию разных Стратегий развития области и Печенгского района, в сравнении с другими северными регионами за несколько лет по официальным федеральным данным – устойчиво «ниже среднего» [16]. О том же «глас народа», простого и ученого¹⁵. Настораживают итоги последней переписи. Такой ядерно-религиозный объект, поэтому, надолго был бы «палочкой-выручалочкой» для региона. Скоро, кстати, и горняков Норильска будут трудоустраивать в других регионах¹⁶.

Заметим, что в России есть, пожалуй, лишь два научных учреждения (ИГЕМ РАН и Горный институт Кольского НЦ РАН), которые имеют опыт исследований горно-геологических проблем применительно к Печенге и Краснокаменску, а также ядерных – к некоторым объектам бывшего СССР.

Все чаще в России, в том числе в ядерном контексте, всплывает тема – «грязные» деньги и безопасность. Церковь уже настораживала о подобном. Протоиерей В. Воробьев («Проблемы взаимодействия...») напоминал, что при смене идеологии некоторые сотрудники ядерных центров «превратились из тех, кто делал ядерный щит Родины, в тех, кто его предал». По его мнению, это результат разложения духовности народа. Протоиерей призывает к подвигу в воспитательной работе, ибо «плодотворным бывает только чрезмерное, а все вялое остается без плода». Эти мысли важны и применительно к ядерным хранилищам. Чтобы общество не сомневалось в безопасности. Построенного США наземного хранилища оружейных материалов около Челябинска, обреченного на вечную реконструкцию хранилища-саркофага в Чернобыле, аварийных «хранилищ» затопленных АПЛ. И грядущих подземных хранилищ, в том числе Печенгского и Краснокаменского.

Главный вопрос атомной энергетики сегодня не технологический, а психологический, сказал, подводя итоги состоявшегося в рамках Петербургского экономического форума – 2012 «круглого стола» «Атомная энергетика: год после Фукусимы», генеральный директор Росатома С. Кириенко¹⁷. Атомная энергетика в России умрет без поддержки общественности, заявил журналистам первый заместитель гендиректора Росатома А. Локшин в кулуарах седьмого международного общественного форума-диалога «Атомная энергия, общество, безопасность – 2012»¹⁸. Говоря, скорее всего, о сиюминутных частностях, чиновники, не ведая того, что называется, «попали в яблочко».

Осмысление ядерного феномена и укоренение в социуме ядерного техно в значимых для цивилизации, легитимных и безопасных масштабах, как и религии (по крайней мере – христианства), глобально должно иметь цель не погубить человека, а спасти его. Ядерный пример, экзаменованный в координатах канонов Православия и в контексте социоядерного антропного принципа и социокультурной парадигмы¹⁹, послужит формированию гуманистической, особенно касательно будущих поколений, социоядерной ментальности, индивидуальной и государственной. Созданию цивилизованных мировоззренческих и социально-гуманитарных оснований, правовых норм мудрого развития других амбивалентных относительно всего человечества наук и технологий, число которых впредь будет лишь множиться. Предлагаемый подход необходим для решения стратегических вопросов развития человечества, действий по поиску элементов духовно-гуманитарных

¹⁴ «Мурманский вестник» от 18 декабря 2012 г.

¹⁵ <http://blogger51.com/2012/11/38132>; «Мурманский вестник» от 7 февраля 2013 г.; <http://vk.com/club16598761>, программа «Север мой» от 11 февраля 2013 г.

¹⁶ <http://cccp-revival.blogspot.ru/2012/06/rossijskaja-geologia-umerla.html>.

¹⁷ <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=3854>.

¹⁸ http://www.ria.ru/atomtec_news/20120905/743554229.html.

¹⁹ http://narfu.ru/aan/archive/AaN_2012_5.pdf; <http://www.dialog21.ru/biblio/komleva.htm>.

начал комплексной безопасности. В том числе – в сфере энергетики. Впрочем, как и в других. В совокупности это может способствовать консолидации народов и стран перед лицом глобальных вызовов, грозящих им уничтожением. Выработке механизма осознания всеобщей сопричастности и ответственности человечества за свою судьбу. А также – эволюции, а не инволюции духовно-культурной природы морально-этических и правовых систем [8; 17].

И, наконец, последнее. Более ранняя попытка постановки темы обозначена в предыдущих моих публикациях²⁰. Она соответствует тенденции общего усиления гуманизации и гуманитаризации естественнонаучной и технической сфер.

Использованные источники:

1. Jaspers K. Die Atombombe und die Zukunft des Menschen: politisches Bewusstsein in unserer Zeit. Munchen, 1958, 506 s.
2. Garrison J. The Darkness of God: Theology after Hiroshima. London: SCM Press, 1982, 238 p.
3. Осипов А.И. Аудио-лекции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aosipov.ru/audio/audio_obshchii_spisok_lektsij.html.
4. Приветствие Патриарха Московского и всея Руси Алексия II участникам слушаний «Ядерные вооружения и национальная безопасность России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravсарov.nne.ru/content/publication/461/552/486/518.html>.
5. Кирьянов Д.В. Наука и религия: многообразие методологических подходов // Труды Тобольской Духовной семинарии, выпуск 2. – Тобольск: Тобольская Духовная семинария, 2011. – С.117–134.
6. Ethics and weapons of mass destruction: religious and secular perspectives / edited by S.H. Nashmi and S.P. Lee. – Cambridge, 2004. – 533 p.
7. Доклад Патриарха Алексия II на Юбилейном Архиерейском Соборе РПЦ, 2000 г.
8. Литвинский Г.Г. Священные заповеди горняка / Форум гірників-2012: матеріали міжнар. конф. – Донецк, 2012. – Т.1. – С.7–16.
9. Физики без священников – современные папуасы. Беседа с сотрудниками Российского федерального ядерного центра, г. Саров // Фома. Православный журнал для сомневающих. Одобрен Издательским Советом Московского Патриархата. – 2003. – №2(16) и Новый Мир. – 2004. – №2.
10. Осипов А.И. Аудио-лекции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aosipov.ru/audio/audio_obshchii_spisok_lektsij.html.
11. Комлева Е.В. Антропосоциоядерный феномен // Век глобализации. – 2011. – №2. – С.140–149.
12. Weinberg A. Social Institutions and Nuclear Energy. In: Science 177 (1972), S.27–34.
13. Hocke, P., Grunwald, A. Wohin mit dem radioaktiven Abfall? Perspektiven für eine sozialwissenschaftliche Endlagerforschung. Berlin, 2006: Sigma, 157 s.
14. Комлева Е.В. Рефлексия ядерно-нефтегазовой ситуации Севера Европы: интересы и потенциал Германии как партнера России // Геофизический журнал. – Киев, 2008. – №2. – Т.30. – С.3–31.
15. Комлева Е.В. Некоторые аспекты хранения и захоронения ядерных материалов // Энергетическая политика. – 2012. – Выпуск 4. – С.45–57.
16. Победоносцева Г.М. Развитие российской территории Арктики и особенности социально-экономического положения Мурманской области / Развитие Севера и Арктики: проблемы и перспективы. – Материалы межрегиональной научно-практической конференции, Апатиты, 14–16 ноября 2012г. – Апатиты, 2012. – С.41–43.
17. Пугина О.А., Агапов Д.С. Материальная и духовная природа правовых систем // Юридическая наука. – 2012. – №1. – С.18–23.

²⁰ <http://noc.chgaki.ru/?page=conf>; <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=118>; Религия и феномен ядерной энергии: контуры социокультурного сопряжения. Специальный диплом за статью на конкурсе научных работ «Ответственность религии и науки в современном мире», ноябрь 2005 г., Библейско-Богословский Институт святого апостола Андрея, Москва; <http://helion-ltd.ru/komleva-sp-11-2008/>; <http://helion-ltd.ru/philosophical-base/>; <http://www.voskres.ru/economics/komleva.htm>; <http://e-conf.nkras.ru/konferencii/econf/filos.html>; <http://www.lawinrussia.ru/node/164207>; <http://www.sciteclibrary.ru/rus/catalog/pages/10627.html> и др.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ В УКРАЇНІ

Кононова М.О., аспірант

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, Україна

Перехід від індустріального суспільства до інформаційного вимагає вирішення проблеми пошуку нових форм організації виробництва і виробничих відносин. Економічною теорією і практикою накопичено достатній обсяг аналітичного матеріалу, пропозицій, моделей розвитку, впровадження яких може допомогти нашій державі здолати труднощі сьогодення и прискорити її господарський розвиток. Так до позитивних надбань економічного досвіду можна віднести практику створення таких виробничих об'єднань як кластери.

Сучасна кластерна теорія була розроблена у роботах таких вчених як М. Портер, С. Розенфельд, М. Енрайт. Теоретичні основи створення та функціонування кластерних утворень досліджені такими вченими як І.В. Заблодська, Т.Б. Клімова, Т.В. Пуліна.

У статті проаналізовані загальні проблеми формування кластерних об'єднань в Україні, розглядаються концептуальні підходи до створення таких структур. На основі проведеного дослідження запропоновані заходи, що повинні бути здійснені для створення високоефективних територіально-виробничих структур.

Існує багато видів і визначень поняття кластер, вони розрізняються за масштабами, спрямованістю, етапом життєвого циклу. Кластер можна визначити як об'єднання окремих елементів в єдине ціле з метою виконання (реалізації) певної функції. В сукупності ці елементи являють собою більше, ніж їх проста сума, тобто має місце ефект синергії. Подібне значення має поняття «економічний кластер» – це групи успішно конкуруючих підприємств, які в результаті свого об'єднання забезпечують конкурентні позиції на ринках – галузевому, регіональному, національному і світовому [1].

Формування кластеру передбачає, що виробник обов'язково залучає до співпраці фінансові установи, наукові організації та органи місцевої влади. Фінансові установи забезпечують кредитування проектів, залучення необхідних інвестицій та підвищують фінансові можливості самих підприємств. Наукові організації забезпечують навчання, підготовку необхідних кадрів та їх перекваліфікацію, виконують необхідні дослідження, розробляють проекти та програми подальшого розвитку. Органи місцевої влади забезпечують допомогу та стимулювання діяльності підприємств кластеру, вирішення протиріч, просування продукції на нові ринки, надання інформаційних, маркетингових та консультативних послуг [3, с.89]. Крім того, для ефективного управління, координації діяльності та визначення стратегії розвитку кластерного об'єднання створюється громадська організація, яка включає представників усіх сторін, що беруть участь у діяльності кластеру.

Однак на сьогодні, великі підприємства України не завжди убачають у малих підприємствах економічно вигідних партнерів, тоді як для багатьох розвинених країн світу характерна закономірність успішного розвитку малих та середніх підприємств, що згруповуються навколо крупних фірм-лідерів на основі виробничо-технологічних, науково-технологічних та комерційних зв'язків у межах географічно обмежених територій. Прикладом можуть бути як високорозвинені країни – США, Італія, Німеччина, Японія, так і країни, що розвиваються, – Індія, Індонезія, Мексика, Болівія.

Співробітництво малих та великих підприємств може бути перспективним у таких напрямках, як реалізація великим підприємством продукції малих підприємств або впровадження у виробництво великого підприємства розробок малих підприємств. Об'єднання зусиль малих та великих підприємств на усіх стадіях, від здійснення розробок до їх впровадження у виробництво дає значний позитивний ефект для всіх учасників кооперації. Саме об'єднання зусиль підприємств у межах кластера дозволяє не тільки розробити нововведення, але й забезпечити їх упровадження у реальне виробництво конкретної продукції [2, с.123]. Таким чином, формування національних кластерів є важливим і

об'єктивно обумовленим процесом, формою реалізації якого виступає специфічна взаємодія суб'єктів господарювання, а результатом, – підвищення конкурентних переваг і економічних інтересів на внутрішньому і міжнародному ринках.

На сучасному етапі кластерні об'єднання в Україні не є розвинутою формою внутрішньогалузевого і міжгалузевого співробітництва зацікавлених суб'єктів, що, з одного боку, створює недосконалі умови для успішних конкурентних дій, а, з іншого, – стимулює підприємства і державу до активних пошуків партнерів виробничо-комерційної та організаційної діяльності. Кластери як міжгалузеві утворення підсилюють взаємопов'язаність та взаємодоповнюваність галузей завдяки більш швидкому поширенню специфічних для регіону технологій, професійних навичок, інформації [5]. А це означає прискорення виникнення та реалізації інновацій, що є основою не тільки для підвищення продуктивності праці, але і для оновлення стратегічних переваг, підтримання динамічної конкуренції в цілому.

Інноваційний кластер формують підприємства, що є полюсами зростання. Але такий підхід має обмеження в застосуванні для вітчизняної економіки через слабо розвинену соціально-виробничу інфраструктуру. Надання пріоритетних позицій центрам інноваційного розвитку веде до ще більших регіональних диспропорцій, причому важливу роль відіграє міграція інноваційних ресурсів до «полюсів зростання». Політика регіонального розвитку повинна бути заснована на принципах, що забезпечують не тільки інтенсивний розвиток таких полюсів, а й дозволяють сформуванню стійкої тенденції до збільшення полюсів соціального і господарського життя в результаті поступового вбудовування відстаючих територій в інноваційну регіональну систему. Результатом ефективного функціонування кластеру є величина інноваційного потенціалу, необхідного для реалізації конкретних проектів, що забезпечують соціально-економічний розвиток певної території без шкоди для тих територій, за рахунок яких проводиться перерозподіл ресурсів. Слід зазначити, що диспропорції в рівні соціально-економічного розвитку територій та їх інноваційного потенціалу не є перешкодою для розвитку інтеграційної взаємодії між ними, оскільки ефективне використання сильних сторін окремих організацій, що входять в кластер, виробляє додатковий ефект розвитку і таким чином сприяє регіональним процесам росту. Суб'єкти інноваційної діяльності, перебуваючи в територіальній близькості один від одного, можуть сформувати взаємодоповнюючі інфраструктурні елементи, заощаджуючи тим самим час на створення власних.

Досвід соціально-економічних трансформацій у країнах ЄС та Східної Європи, в тому числі у реалізації кластерних ініціатив, послужили каталізатором природного інтересу з боку вчених і практиків деяких регіонів України до принципово нових організаційних форм ринкових трансформацій. На етапі вивчення та початку проектування при реалізації кластерної моделі на регіональному рівні нашої країні довелося зіткнутися з особливими труднощами не тільки економічного, але і психологічного порядку. В умовах уповільненого, а деколи і безсистемного реформування регіональної економіки, відсутність синхронності у прийнятті та введенні в дію законів і кодексів господарської діяльності, які іноді суперечили один одному, а також при певній пасивності підприємців та органів регіонального управління, формування перших кластерних структур виявилось особливо проблематичним [4, с.85].

Модель кластерного розвитку території є перспективною саме тому, що основною метою і головною ідеєю кластерних технологій є створення та ефективне використання конкурентних переваг регіонів і підтримка в них конкурентного середовища. Це досягається завдяки тому, що в економіці країни кластери відіграють роль інноваційних центрів зростання, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Слід підкреслити, що поєднання конкуренції і кооперації на географічно обмеженій території є основною ознакою кластера, що часто не враховується розробниками програм просторового розвитку через традиційну ментальність, яка виражається в тяжінні до створення виключно вертикальних утворень. Саме це веде до посилення нестійкості національної економічної системи в умовах

сучасних зовнішніх викликів, її стагнації через відсутність внутрішнього імпульсу розвитку, переважанню механізму, нездатного до швидкої адаптації при зміні макроекономічних параметрів.

Розглядаючи зарубіжний досвід створення економічних кластерів крізь призму сучасних вітчизняних реалій можна зробити висновок, що для нашої країни велику роль у цьому питанні відіграє саме концентрація зусиль різних державних і підприємницьких структур, їх взаємодія. На рівні окремих підприємств, які намітили створення вертикально-інтегрованої компанії з метою вирішення регіональних проблем і побудови технологічної вертикалі, для цього можуть знадобитися роки. У той же час будь-яка галузь, в якій створюються кластерні утворення, може стати конкурентоспроможною за відносно короткий період часу. При такому підході українські підприємства можуть виявитися потенційно привабливими для інвесторів, включаючи іноземних. В іншому випадку існуючі підприємства через неефективну інфраструктуру галузі не можуть стати конкурентними і не можуть розраховувати на приплив інвестицій. Тому слід забезпечити таку стратегію розвитку кластерів в регіонах, щоб від їх створення на рівні окремих підприємств вигравали б, перш за все, безпосередньо самі виробники, а потім регіони і держава в цілому. Тобто першочерговим завданням для держави у впровадженні кластерної стратегії є створення усіх необхідних умов для ефективного обміну інформацією між підприємствами. Такий обмін буде забезпечувати більш швидку комерціалізацію проектів та сприяти підвищенню інноваційного потенціалу регіону та держави в цілому. Тому участь у кластерних об'єднаннях органів місцевої влади є дуже важливим для ефективності їх функціонування.

Кожна економічна модель взаємодії має притаманні саме їй необхідні умови застосування. Для кластерної моделі кооперації підприємств такими умовами є: близькість ринків збуту, забезпеченість кваліфікованою робочою силою, наявність постачальників, необхідних засобів виробництва, доступність специфічних місцевих природних ресурсів, наявність відповідної інфраструктури, низька вартість транзакцій, високоякісний доступ до інформації [4, с.86]. При недотриманні цих умов окремі переваги кластерного підходу можуть мати негативний вплив і стати перешкодою на шляху розвитку регіону. До основних недоліків, що перешкоджають впровадженню кластерних структур можна віднести: лобювання інтересів окремих підприємств представниками місцевої влади; монополізація місцевого ринку окремими підприємствами; перерозподіл дефіцитних ресурсів на користь тих чи інших підприємств, складнощі у пошуку фінансування та інвестицій; застарілі і зношені основні фонди; зловживання великими підприємствами своїм домінуючим становищем, що перешкоджає розвитку малого та середнього бізнесу; погане опрацювання стратегії з погляду аналізу пріоритетів розвитку; ключовими точками зростання обираються практично всі галузі території, що призводить до розпорошення сил і нестачі ресурсів на втілення всіх проектів.

Звичайно використовуються три типових підходи до формування кластерів [3, с.90]. Перший передбачає створення на основі фахівців адміністрації регіону розширеної робочої групи. Експертами можуть бути залучені представники різних регіональних організацій, зацікавлених у створенні кластера і здатних надати реальну допомогу. Другий включає співпрацю органів влади та взаємодію з існуючими в регіоні дослідними організаціями, вузами. Робота з такими організаціями здійснюється шляхом укладання з ними договорів про надання послуг. Третій підхід є відносно новим для країн пострадянського простору. Суть його полягає у створенні спеціалізованої організації – агенції економічного розвитку. Регіональні органи влади можуть виступати в ролі засновників, передаючи в статутний капітал, наприклад, об'єкти нерухомості та інше майно. Успішна реалізація проекту кластеризації можлива тільки за умови активної участі та зацікавленості всіх учасників – органів державно влади, представників бізнес-спільноти та некомерційних організацій.

Основним завданням управління кластером є розвиток спеціалізованих виробництв при найменших сукупних витратах на виробництво і маркетингову діяльність. Для цього необхідно узгодити масштаби виробництва з ресурсною базою, слід оцінити можливість

підприємств, які технологічно взаємопов'язані між собою. Необхідно розробити баланси продукції в межах кластера, які дозволять простежити рух сировини і матеріалів від постачальника до отримання кінцевої продукції та погодити обсяги виробництва на підприємствах учасниках кластера [3, с.91].

В Україні в цілому сформовано законодавство, яким визначено організаційно-правові форми об'єднань підприємств та наявні передумови для формування нових виробничих систем (кластерів) в різних сферах господарської діяльності, однак не сформульовано поняття «кластера», не визначено його види та заходи щодо створення кластерів в Україні. Тому у 2008 році Кабінетом Міністрів України була розроблена «Концепція створення кластерів в Україні». Метою цієї концепції є визначення загальних засад створення та розвитку кластерів для забезпечення високих темпів економічного зростання та диверсифікації економіки, а також з метою створення інноваційних кластерів; заохочення об'єднання малих та середніх підприємств у ділові мережі; формування регіональних кластерів підприємств та інституцій; сприяння створенню регіональних промислових кластерів, передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості [6].

Сфера розвитку кластерів в регіонах України в період з 1998 по 2006 роки суттєво розширилась, за цей період сформовано об'єднання організацій та підприємств в Хмельницькому, Луцьку, Львові, Житомирі, Івано-Франківську, Рівному, Херсоні, Севастополі та інших містах. У більшості регіонів держави проведені кластерні дослідження і запроваджуються сучасні ефективні форми об'єднаних суб'єктів господарювання. Для України кластеризація є одним із шляхів розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин.

Отже, проблема полягає у тому, щоб шляхом структурної перебудови виробництва забезпечити координацію діяльності усіх ланок технологічного ланцюга і залучити великі фінансові ресурси з метою підвищення конкурентоспроможності регіонів та держави, внутрішні та іноземні інвестиції, створити нові підприємства, сприяти інноваційному розвитку.

В Україні кластерна форма організації господарства ще не набула достатнього застосування і поширення. Відсутні досконалі інвестиційно-інноваційні механізми формування і функціонування кластерів, малоефективними є фінансові механізми державного регулювання їх діяльності. Це стосується, зокрема, цільового фінансування, прямої фінансової допомоги, надання субвенцій, субсидій тощо. Основні складові державної економічної політики – грошово-кредитна, податкова, амортизаційна, інвестиційна (особливо у сфері залучення іноземних інвестицій у прикордонні регіони) – ще недостатньо виконують функції стимуляторів регіонального розвитку. Зазначене актуалізує проблему кластеризації економіки України в цілому і, зокрема, інноваційних шляхів розвитку на рівні регіону.

Для створення в регіонах країни високоефективних територіально-виробничих структур нового типу (кластерів, партнерств, мереж, альянсів тощо) необхідно здійснити такі заходи [6]:

1) розробити та в установленому порядку затвердити концепцію формування в регіонах структур кластерного типу;

2) розробити і реалізовувати сучасні інвестиційні проекти з чітким обґрунтуванням їх конкурентоспроможності, з розрахунковими даними щодо досягнення високих показників окупності інвестицій; розробити інвестиційний проект кластеру як цілісної відкритої самоокупної територіально-виробничої системи;

3) сприяти розвитку сучасної інвестиційної інфраструктури в кластерному форматі;

4) покласти в основу інвестиційної політики держави реальне інвестування (проведення об'єднання цілісних майнових комплексів, забезпечення реконструкції підприємств, спрямоване на ефективне функціонування всього виробничого процесу; впровадження інноваційного інвестування, яке дасть можливість ширше використовувати у виробничій діяльності нові наукові і технологічні знання; впровадження нових форм і методів управління розвитком економіки регіонів, зокрема, проблемних і депресивних

територій; залучення до діяльності кластерів органів регіонального управління та місцевого самоврядування, академічних інститутів, університетів, всіх, хто може активно брати участь у формуванні територіально-виробничих систем нового типу).

Такий перелік завдань, які належить вирішувати нашій державі і бізнесу в рамках міжнародного співробітництва, в тому числі прикордонного, на шляху до інноваційного розвитку.

Незважаючи на те, що впровадження кластерної моделі у вітчизняній економіці проводиться досить повільно, можна чітко визначити вигоди від її функціонування. Створення кластерних структур сприятиме росту продуктивності та інноваційній активності підприємств-учасників, а також росту інтенсивності розвитку малого і середнього підприємництва, активізації залучення інвестицій, соціально-економічному розвитку регіонів розміщення кластерів, що може дозволити збільшити кількість робочих місць, заробітну плату та надходження до бюджетів усіх рівнів, підвищити стійкість та конкурентноспроможність економіки регіонів та країни в цілому.

Отже, головним завданням держави для успішного функціонування кластерних структур є розробка відповідної нормативно-правової бази. Прийняття відповідних розпоряджень може дозволити більш успішно просувати українську продукцію на міжнародні ринки, розширити структуру вітчизняного експорту, а також забезпечити інтеграцію України та її регіонів до загальноєвропейського простору.

Використані джерела:

1. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Дубницький В.И. Экономический кластер как форма пространственной организации производительных сил промышленного региона / В.И. Дубницький, В.И. Захарченко, В.Н. Осипов / Прометей. – 2010. – №2(32). – С.181–132.
3. Климова Т.Б. Методологические подходы к формированию инновационных кластеров в контексте обеспечения сбалансированного регионального развития / Т.Б. Климова, Я.Ю. Бондарева // Корпоративные финансы. – 2011. – №3(19). – С.88–92.
4. Пулина Т.В. Теоретические основы создания и функционирования кластерных объединений / Т.В. Пулина // Економічний простір. – 2011. – №45. – С.83–93.
5. Заблodsка І.В. Кластер як новітня форма організації господарства / І.В. Заблodsка, І.М. Салуквадзе // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/.../zablodska.pdf.
6. Концепція створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=499&Itemid=33.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Корнієнко А.А., асистент

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка, Україна

Створення сприятливої правової бази з питань залучення іноземних інвестицій є одним із важливих чинників формування привабливого інвестиційного середовища, що в свою чергу, сприяє підвищенню інвестиційної привабливості країни та значному збільшенню припливу іноземних інвестицій. Правове регулювання інвестиційних відносин означає формування стійких юридичних гарантій іноземним інвесторам, які завжди стимулюють інвестиційну діяльність. В свою чергу, створення сприятливих умов для інвестиційного процесу вимагає чітких правових норм.

Формування і розвиток правового регулювання іноземних інвестицій в Україні пройшло довгий еволюційний шлях. Процес створення сучасної нормативно-правової бази, яка покликана регулювати інвестиційні процеси в Україні, розпочався з моменту прийняття незалежності України. Одним із перших кроків щодо врегулювання відносин у інвестиційній

сфері в Україні стало прийняття Верховною Радою України законів України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» [3] та «Про інвестиційну діяльність» [4].

Основне спрямування Закону України «Про інвестиційну діяльність» полягає у забезпеченні рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування економіки України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. Вказаним нормативно-правовим актом встановлено загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України, визначено загальні положення та порядок здійснення інвестиційної діяльності, державного регулювання інвестиційної діяльності, гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності, захист інвестицій тощо.

Що стосується Закону України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» [3], то вказаний законодавчий акт спрямований на захист інвестицій, прибутків, законних прав та інтересів іноземних інвесторів на території України. Законом визначено правовий режим діяльності іноземних інвесторів та гарантії держави щодо здійснення інвестиційної діяльності на території України.

Особливості режиму іноземного інвестування на території України встановив Закон України «Про режим іноземного інвестування» [7]. Положення цього Закону врегульовують відносини, зокрема, щодо державних гарантій захисту іноземних інвестицій, державної реєстрації та контролю за здійсненням інвестицій, діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, розгляду спорів тощо.

Також важливе значення має Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [9], який спрямований на захист конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності, створеними без залучення коштів або майна (майнових чи немайнових прав) іноземного походження, та суб'єктами підприємницької діяльності, створеними за участю іноземного капіталу, забезпечення державного захисту вітчизняного виробника та конституційних прав і свобод громадян України. Вказаним Законом визначено, що спеціальне законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій, визначені законодавством України, не регулюють питання валютного, митного та податкового законодавства, чинного на території України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [9].

Окреме місце в системі інвестиційного законодавства займає Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)» [5], який визначає правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами, встановлює вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості розміщення та обігу цінних паперів інститутів спільного інвестування, порядок та обсяг розкриття інформації інститутами спільного інвестування з метою залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів тощо.

До окремої групи можна віднести законодавчі акти, які встановлюють спеціальний правовий режим господарської діяльності у спеціальних (вільних) економічних зонах, регулюють спеціальні правові режими інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та в межах технологічних парків України.

Так, у 1992 році було прийнято Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [2], який визначив порядок створення і ліквідації, механізм функціонування спеціальних (вільних) економічних зон на території України, загальні правові і економічні основи їх статусу, а також загальні правила регулювання відносин суб'єктів економічної діяльності цих зон з місцевими радами народних депутатів, органами виконавчої влади та іншими органами.

Також до групи законодавчих актів, що врегульовують зазначені відносини, слід віднести закони України «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області», «Про спеціальний режим інвестиційної

діяльності у Закарпатській області», «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області», «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області», «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова», «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території пріоритетного розвитку у Волинській області», «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Шостки Сумської області», «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області» тощо.

16 липня 1999 року було прийнято Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [8], що визначив правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона» (м. Київ), «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Вуглемаш» (м. Донецьк), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «Київська політехніка» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Укрінфотех» (м. Київ), «Агро технопарк» (м. Київ), «Еко-Україна» (м. Донецьк), «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми), «Текстиль» (м. Херсон), «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк), «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБЦЕНТ) (м. Одеса), «Яворів» (Львівська область), «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ) [10].

Особливістю вітчизняного інвестиційного законодавства є те, що окремі аспекти в інвестиційній сфері, окрім вищевказаних нормативно-правових актів, регулюються також нормами господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного, цивільного й земельного законодавства, правовими актами про приватизацію, підприємництво, інноваційну діяльність, цінні папери та фондовий ринок, концесії тощо.

Крім того, в інвестиційній сфері діє велика кількість міжурядових угод про сприяння та взаємний захист інвестицій, які укладаються урядом України із урядами відповідних країн, та якими регулюються основні питання взаємин сторін такого договору в галузі інвестиційної діяльності.

Аналіз стану правового регулювання в інвестиційній сфері України свідчить про те, що інвестиційне законодавство потребує подальшого вдосконалення, адже, незважаючи на розгалужену систему правових актів, говорити про цілісну і взаємоузгоджену систему законодавства наразі передчасно. Національне законодавство у сфері регулювання інвестиційної діяльності нестабільне, нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються, або їх положення знаходять своє відображення в інших нормативно-правових актах.

Разом з тим в останні роки все ж слід констатувати певні позитивні зрушення у зазначеній сфері. З метою удосконалення законодавчого врегулювання в останній період було ухвалено цілу низку нормативно-правових актів. Так, зокрема, 1 липня 2010 року прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство» [1] – нормативно-правовий акт, який заклав фундамент для стимулювання розвитку співпраці між державним та приватними секторами з метою підвищення конкурентоздатності економіки країни та залучення інвестицій в її економіку, а також започаткував реформування інвестиційної сфери.

Максимальне спрощення для суб'єкта інвестиційної діяльності порядку отримання послуг, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів, шляхом запровадження принципу «єдиного вікна», покликаний забезпечити Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» [6]. Вказаним Законом визначаються правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» та передбачається, зокрема, покладання на уповноважений орган функцій взаємодії із суб'єктами надання адміністративних та господарських послуг, що, в свою чергу, значно спростить порядок

отримання послуг суб'єктом інвестиційної діяльності, необхідних для подальшої реалізації інвестиційного проекту [10].

Отже, на сьогодні в Україні існує велика кількість нормативно-правових актів, що регулюють відносини в інвестиційній сфері, та в цілому створено правове підґрунтя для здійснення інвестиційної діяльності. Кожен з названих законодавчих актів та законопроектів спрямований на удосконалення регулювання відносин в інвестиційній сфері та має свій предмет та мету. Така розгалужена система нормативно-правових актів свідчить про те, що держава вживає заходи з метою створення в Україні належних умов здійснення інвестиційної діяльності шляхом закріплення на законодавчому рівні принципів та правил її здійснення.

Для визначення особливостей правового регулювання іноземних інвестицій за кордоном вважаємо за необхідне проаналізувати систему нормативних актів, які регулюють інвестиційну діяльність в цих країнах. Так, наприклад, Закон Республіки Казахстан «Про іноземні інвестиції» прямо не наголошує на національному режимі щодо них, але в ньому зазначено, що підприємства з іноземними інвестиціями та іноземні інвестори діють в умовах, не менш сприятливих, ніж ті, що надаються у подібній ситуації інвестиціям юридичних осіб Республіки Казахстан. Закон Російської Федерації «Про іноземні інвестиції» передбачає, що іноземні інвестиції на території Росії мають правовий захист, який забезпечується цим законом, іншими законодавчими актами та міжнародними договорами, що діють на території Росії. Правовий режим іноземних інвестицій, а також діяльність іноземних інвесторів, спрямована на їх здійснення, не можуть бути менш сприятливі, ніж режим для майна, майнових прав та інвестиційної діяльності юридичних осіб і громадян Росії, за винятками, передбаченими законодавством. Серед країн з процедурою допущення іноземних інвестицій у національну економіку особливе місце посідають Австралія та Канада, у законодавствах яких найдетальніше розроблено відповідний порядок. За законодавством Данії особливого дозволу Міністерства промисловості потребують іноземні інвестори, які хочуть придбати місцеве підприємство з активами, що перевищують 10 млн. датських крон. У Великій Британії угода про придбання іноземними інвесторами місцевого підприємства з активами понад 15 млн. фунтів стерлінгів або підприємства, яке володіє 25% ринку конкретного товару, має бути погоджена з антимонопольною комісією. У Сінгапурі іноземні інвестори мають одержати дозвіл тільки для інвестицій, спрямованих на створення нового торговельного підприємства. На дозвільному принципі інвестування базується законодавство Литви. Закони про іноземні інвестиції Грузії та Азербайджану декларують принцип свободи здійснення іноземних інвестицій [11].

Як бачимо, кожна країна має свої особливості правового регулювання іноземних інвестицій (як прямих, так і портфельних). Повертаючись до України, можна констатувати той факт, що незважаючи на ряд проблем, які були наведені вище, останніми роками ведеться активна робота щодо врегулювання відносин в інвестиційній сфері, а національне інвестиційне законодавство наближається до стабілізації.

Використані джерела:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13 жовтня 1992 р. № 2673-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>.
3. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10 вересня 1991 р. №1540а-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1540%E0-12>.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 19 листопада 1991 р. №1561-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
5. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 р. №2299-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2299-14>.

6. Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» від 21 жовтня 2010 р. №2623-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/anot/2623-17>.

7. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. №93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=93/96-%E2%F0&print=1>.

8. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16 липня 1999 р. №991-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

9. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17 лютого 2000 р. №1457-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1457-14>.

10. Роз'яснення Міністерства юстиції України «Інвестиційне законодавство: стан, проблеми, перспективи» від 8 травня 2012 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/n0015323-12>.

11. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: Теоретичні та прикладні аспекти / О.Х. Юлдашев. – К.: МАУП, 2004. – 576 с.

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ, ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Кравець В.В., аспірант

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

В нових ринкових умовах господарювання соціально-економічний розвиток країни безпосередньо визначається здатністю економіки до якісних та ефективних зрушень. Актуальність такої теми дослідження зумовлена тим, що досі в практиці господарювання України не вироблено ефективного механізму управління інвестиціями в людський капітал, який би відповідав сучасним ринковим перетворенням; управління інвестиціями в людський капітал не сформовано у цілісну систему, теоретико-методологічні підходи до формування системи управління інвестиціями у людський капітал не охоплюють комплекс проблем, пов'язаних з управлінням конкурентоздатністю людського капіталу і розвитку інтелектуального потенціалу.

На сучасному етапі розвитку науки все більше уваги приділяється дослідженню економіки, що ґрунтується на новітніх інформаційно-комунікаційних технологіях, системі безперервного навчання та визначає розвиток країни серед інших держав світу. Саме знання набувають вирішального значення та стають джерелом багатства, а здатність їх накопичувати та застосовувати виступає головним чинником інноваційного розвитку та конкурентоспроможності країни.

Людський капітал виступає необхідною умовою становлення економіки знань, а продукування знань та ідей є основою економічної безпеки. Освіта, виховання, здоров'я, розвиток творчих здібностей виступають чинниками формування якісного людського капіталу, що забезпечить у майбутньому високий рівень особистого та суспільного доходу, мультиплікативного макроекономічного ефекту.

За даними експертів Світового банку економіка знань складається з чотирьох основних елементів [2]:

- освіта та навчання, що характеризують наявність освіченого та професійно підготовленого населення, здатного до продукування, розподілу та використання знань;
- динамічна інноваційна інфраструктура, характеризується наявністю інформаційних та комунікаційних технологій, здатних забезпечити поширення та обробку інформації;
- економічні стимули та правовий режим, – економічне середовище, що сприяє вільному руху знань, їх впровадженню та розвитку підприємництва;

– інноваційні системи – мережа дослідних центрів, вищих навчальних закладів, приватних фірм та організацій, що займаються продукуванням нових знань та їх застосуванням.

Інтелектуальний, освітній, культурно-психологічний потенціал, здоров'я є ключовими елементами розвитку людського капіталу та становлення економіки знань, а розробка та реалізація широкомасштабної довгострокової стратегії модернізації системи освіти, науки та охорони здоров'я, соціального захисту та забезпечення наближення її до якості стандартів ЄС, потреб внутрішнього розвитку держави та суспільства стає базовою передумовою відтворення, нагромадження і примноження людського капіталу в Україні.

Розвиток економіки знань характеризується домінуванням людського капіталу над іншими видами капіталу, яке особливо виділяється у країнах з високим рівнем доходів, зокрема, у Японії, Швейцарії, Німеччині, США його частка становить 80%. У структурі інвестицій розвинених країн найбільшу частку становлять видатки на освіту, науку, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, духовний і фізичний розвиток, тобто видатки на розвиток людського капіталу. В Україні такі видатки щорічно збільшуються, однак, їх величина залишається мізерною в порівнянні з видатками розвинутих країн [1].



Рис. 1. Взаємозв'язок людського капіталу, інтелектуального капіталу та людського потенціалу

При визначенні людського капіталу особливу увагу слід звернути на сукупність продуктивних здібностей, особистих рис характеру та мотивацій людини, що були сформовані й розвинуті внаслідок певних інвестицій, перебувають в особистій власності індивіда, використовуються ним в економічній діяльності та мають здатність впливати на збільшення власних заробітків, доходів фірм і збільшення національного доходу. Ми вважаємо, що інвестиції в людський капітал варто розглядати через всі види витрат грошових і матеріальних ресурсів, а також витрат часу на формування інтелектуального

потенціалу в майбутньому [3]. Управління інвестиціями в людський капітал є науково обґрунтованим процесом координації людських, матеріальних і грошових ресурсів з метою економічно ефективного формування, накопичення і продуктивного використання людського капіталу задля реалізації цільової спрямованості господарюючих структур на розв'язання соціальних, екологічних та економічних завдань.

Сукупний людський потенціал України формується через поєднання людського та інтелектуального капіталу, що утворюються за рахунок власних вкладень, інвестицій сім'ї, роботодавця, держави, громадських фондів (див. рис. 1) [3].

Об'єктивною умовою збільшення інвестицій у людський капітал є підвищення рівня доходів населення. Освіта є основою формування людського капіталу, а інвестиції в освіту – джерело майбутнього доходу. В теорії людського капіталу існує думка, що найвища віддача відбувається при вкладенні коштів на перших стадіях навчання: дошкільній, початковій, середній освіті. Освіта відіграє вирішальну роль у розвитку людського капіталу, оскільки попереджає його моральне старіння та стимулює збагачення за рахунок освоєння нових знань, підвищення кваліфікації, умінь відповідно до викликів наукового прогресу. Цими причинами обґрунтовується необхідність формування безперервної системи освіти та регулярного підвищення кваліфікації.

Держава виступає головним інвестором системи освіти, оскільки такі витрати мають суспільно корисну цінність. Вигоду від наявності високоосвічених громадян має не лише окремо взята людина, а й суспільство в цілому. Стаття 61 Закону України «Про освіту» визначає необхідний обсяг бюджетних асигнувань на сферу освіти у розмірі не менш 10% від валового внутрішнього продукту (ВВП). Однак, жодного разу, з моменту набуття незалежності, Україні не вдалося вийти на такий рівень фінансування освіти.

У той же час, така норма законодавства видається завищеною, оскільки у світі є лише декілька країн, які витрачають на освіту більше 10% національного доходу. Це здебільшого невеликі острівні держави, розташовані в Тихому океані або Карибському басейні.

В Західній Європі найбільша частка національного доходу на освіту виділяється скандинавськими країнами. Лідером тут є Данія, яка витрачає на ці цілі 8,5% ВВП. Однак, в абсолютному вираженні найбільше на освіту витрачають Сполучені Штати Америки. За даними Інституту статистики ЮНЕСКО, на США припадає 28% від світових щорічних витрат на освіту, при тому, що в цій країні проживає лише 4% від загальної кількості дітей та молоді у світі.

Слід також зазначити, що в Україні збільшується чисельність працюючої молоді, яка не має ні професії, ні відповідної кваліфікації, а тому може працювати лише на низькооплачуваній та некваліфікованій роботі. За таких умов неможливо вирішувати завдання формування або нарощування людського капіталу, оскільки з такою працею не пов'язується майбутнє, вона не цінується і не вимагає підвищення кваліфікації.

Якщо в Європі, й особливо в скандинавських країнах, роблять акцент на державному фінансуванні системи освіти, то в розвинутих країнах в інших регіонах світу велика частка платної вищої освіти. Так, за даними Організації економічної співпраці й розвитку (ОЕСР), в таких країнах, як США, Японія, Австралія, Ізраїль, приватні кошти складають більше половини усіх джерел фінансування вищої освіти. А в Південній Кореї і Чилі – сягають 75%. У результаті, в цих державах відзначається високий рівень цін на вищу освіту. Згідно з інформацією ОЕСР, в середньому в Європі плата за навчання одного студента складала \$1100, а в США сягала \$5500.

Інвестиції у систему охорони здоров'я також визначаються як інвестиції в розвиток та збереження людського капіталу, адже вони призводять до позитивних результатів і виражаються в збереженні працездатності за рахунок зменшення захворюваності і збільшення продуктивного періоду життя.

Динаміка і структура державних видатків на освіту в Україні за 2009–2011 рр. представлена у табл. 1.

Структура державних видатків на освіту в Україні за 2009–2011 рр.

Рівень освіти	Роки					
	2009		2010		2011	
	млн грн	частка в загальній структурі, %	млн грн	частка в загальній структурі, %	млн грн	частка в загальній структурі, %
Дошкільна освіта	1156,2	20,8	1235,4	21,6	2064,6	25,2
Середня освіта	2625,3	47,2	2536,8	44,4	3402,8	41,4
Професійно-технічна освіта	337,2	6,0	345,7	6,0	624,3	7,6
Вища освіта	968,8	17,4	1115,2	19,5	1494,9	18,2
Інші заклади освіти	473,7	8,6	486,4	8,5	620,8	7,6
Всього	5561,2	100	5719,5	100	8207,4	100

Витрати державного бюджету України на сферу освіти протягом останніх 5 років зросли втричі. Основними витратними статтями бюджету є асигнування на середню освіту (42% всіх витрат), вищу освіту (30%), дошкільну освіту (12%) та професійно-технічне навчання (6%). Близько 4% витрачається на позашкільну освіту й роботу з дітьми, ще 1% – на післядипломну освіту. Лише по 0,5% річних бюджетних асигнувань витрачається на матеріально-технічне забезпечення навчальних закладів, дослідження і розробки у галузі освіти. При цьому, понад 90% державних інвестицій в галузь освіти спрямовується на утримання – заробітну плату, сплату комунальних послуг, харчування та ін.

Станом на 2010 р. середній норматив бюджетної забезпеченості на одну дитину в дошкільних закладах склав 6,7 тис. грн, на одного учня середньої загальноосвітньої школи – 6,3 тис. грн, тобто близько \$800 на рік. Для порівняння, в середньому по Росії цей показник сягає \$1750, а в Європі – 6,8 тис. Євро на рік.

За даними Держкомстату України в період з 1991 по 2011 р. кількість дошкільних закладів в країні скоротилося з 24,5 тис. до 15,6 тис. Станом на 2010 р. в дитячих садках нараховувалося 1136 тис. місць, а відвідувало їх 1273 тис. дітей. Майже в 50% дитячих садків кількість дітей перевищує кількість місць. При цьому, в 2010 р. лише 56% всіх дітей відвідували дошкільні заклади.

З 2001 по 2011 р. в Україні було закрито 1,9 тис. шкіл, переважна більшість з яких – сільські. Станом на 2010 р. 15% школярів, які навчаються в сільській місцевості, проживають на відстані понад 3 км від найближчої школи. При цьому, транспортом, у т. ч. і завдяки програмі «Шкільний автобус», забезпечені 91% цих дітей.

З 2005 по 2011 р. в Україні скоротилася загальна кількість навчальних закладів всіх рівнів акредитації – з 966 до 854. При цьому також неухильно скорочується і кількість бюджетних місць в них. За цей же період державне замовлення на підготовку спеціалістів у вищих навчальних закладах скоротилося з 351 тис. до 182 тис. Внаслідок цього все більша кількість громадян змушені користуватися платною формою навчання.

Отже, в умовах економіки знань виграє той, хто ефективно використовує наявні навички і перетворює їх у доходи. Саме тому зростає увага до науки, яка перетворюється в продуктивну силу, базис розвитку НТП і зростання на його основі ефективності виробництва. Інвестиції у високотехнологічні галузі забезпечують накопичення потенціалу висококваліфікованих працівників, підвищення їх продуктивності, зниження матеріало- й енергоємності, поліпшення якості продукції. Витрати на наукові дослідження та вищу освіту розглядаються як інвестиції у знання – вирішальний чинник розвитку людського капіталу, економічного прогресу, активізації професійної творчості, поліпшенні життєвих стандартів.

Отже, перехід до суспільства знань вимагає зміни економічної політики, головним напрямком якої стає розвиток людського капіталу. В умовах глобалізації, економіка знань стає найбільш перспективною моделлю соціального та господарського розвитку, що у своїй основі має зростання ролі науки та освіти для суспільного прогресу. Саме тому, головним стратегічним пріоритетом держави стає розвиток людського капіталу за рахунок здійснення інвестицій в освіту, науку, професійну підготовку, охорону здоров'я, що забезпечує у

майбутньому стабільний макроекономічний ефект та здатність швидко реагувати на глобальні виклики. Але до тих пір, поки держава не приймає належних рішень у цьому напрямку, населення повинно інвестувати в професійну підготовку з власних коштів. Сьогодні наявність вищої освіти не є «квитком» до високо- або середньооплачуваної роботи. Більшість фірм та організацій потребують специфічних знань, наявності досвіду та знання іноземних мов. Такі якості не можна повноцінно отримати в університетах, а тому, окрім грошових витрат на отримання вищої освіти, громадянину ще потрібно витратити значну суму грошей на отримання специфічних знань та вивчення іноземних мов, а також 1–5 років на отримання базового досвіду. Так, на даний момент навіть державні підприємства встановлюють умову наявності досвіду, що перебиває приток молодих кадрів, і все це відбувається на фоні зниження державного замовлення. Для більшості громадян, які отримують вищу освіту уперше – такі умови є неприйнятними як з фінансової, так і з точки зору затрат часу.

Згідно з даними дослідження, яке було проведене компанією Research & Branding Group у 2011 р., 63,8% громадян протягом останніх 12 місяців не користувалися ніякими освітніми послугами на платній основі. Серед респондентів, які користувалися платними послугами системи освіти найбільший відсоток складають ті, хто сплачував послуги середньої школи – 11,3%. Також досить велика кількість опитаних громадян витрачали свої кошти на послуги, пов'язані з отриманням вищої освіти. Так, 8,4% респондентів протягом останнього року сплачували отримання першої вищої освіти, ще 2,8% витратилися на підготовку до вступу до університету і пов'язані з цим послуги репетитора. Крім того, 1,1% сплачували послуги по отриманню другої вищої освіти, вченого ступня або ступеня МВА. Досить популярними були витрати, пов'язані з проходженням курсів іноземних мов (2,7% від загальної кількості респондентів), курсів управління автомобілем (1,8%) та отриманням різних послуг з підвищення професійної кваліфікації (1,5%). За даними того ж дослідження, 37,1% респондентів протягом останнього року витратили на освітні послуги близько 1,5 тис. грн. 22,7% опитаних громадян оцінили свої витрати у 2–2,5 тис. грн. 26,1% респондентів витратили на платні послуги системи освіти від 3 до 6 тис. грн. Нарешті, лише 14,1% змогли виділити на ці цілі суму, яка перевищує 7 тис. грн. [4].

Така тенденція ще раз підтверджує тезу про те, що держава повинна більше інвестувати в ефективний розвиток людського капіталу. Приведені у цій статті дані свідчать про те, що держава з кожним роком збільшує обсяги інвестування в освіту, але чомусь з кожним роком державне замовлення зменшується, а середня ціна на освітні послуги для пересічних громадян зростає непропорційно зростанню середньої заробітної плати. Це свідчить про неефективність інвестицій у освіту та неефективність освітньої системи загалом. Тому нинішня система освіти в Україні потребує кардинальних реформ у напрямку державних інвестицій в освіту, підведення українських стандартів освіти до європейських, сприяння створенню позитивного сприйняття вищої освіти як кроку в індивідуальному розвитку, а не як «необхідного мінімуму» для суспільства, та створення сприятливого ринку працевлаштування для нових фахівців. Але в умовах економічної та політичної кризи, яка охопила нашу державу останніми роками, це майже не можливо.

Використані джерела:

1. Дорошенко Л., Магера Н., Юрчишин В. В поисках инвестиционной привлекательности / Л. Дорошенко, Н. Магера, В. Юрчишин // Финансовые риски. – 2012. – № 4. – С.100–107.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 2009. – 309с.
3. Левчук О.В. Управління інвестиціями у людський капітал: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / О.В. Левчук; Нац. аграрний ун-т. – К., 2008. – 20 с.
4. Маркетингове дослідження R&B Group «Витрати на освіту», 02.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324/>.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

*Лысяк Л.В., д.э.н., профессор,
Сальникова Т.В., аспирант*

Днепропетровская государственная финансовая академия, Украина

Развитие сектора жилищного строительства, обеспечение населения доступным жильем – важные элементы социально-экономического развития.

Можно назвать несколько основных проблем сектора жилищного строительства – недостаточные объемы жилой площади в эксплуатации для обеспечения населения жильем, обветшавший жилой фонд, высокие цены на новое жилье, низкие темпы реконструкции. Эти проблемы вызваны, помимо прочих, недостаточным финансированием строительства, нехваткой бюджетных средств.

Для решения указанных проблем необходимо в достаточном объеме обеспечить финансовую базу жилищного строительства и реконструкции ветхого жилищного фонда. Государственная политика должна ориентироваться на приоритетные направления развития строительства и источники его финансирования.

Такие приоритеты, как правило, определяются государственными программами развития. И хотя последнее время украинское правительство активно стимулирует внедрение программ строительства доступного жилья, обеспечение им семей с низким уровнем дохода, финансовую поддержку при приобретении жилья, обеспечивает льготы строительным компаниям, ученые продолжают исследовать вопрос финансирования жилищного строительства для обеспечения потребностей населения в доступном и качественном жилье.

Проблематикой жилищного строительства в контексте государственной политики жилищного строительства и финансирования жилищного строительства за счет бюджетных средств, расширения применения ипотечного кредитования и развития новых форм обеспечения населения доступным жильем занимаются такие исследователи, как Н.И. Олейник, В.О. Омельчук, К.В. Палывода.

Потенциальные резервы снижения стоимости жилья рассмотрены в работе Т.В. Николаевой [3].

Г. Лопушняк делает акцент на роли государства и государственных программ, в частности государственных субсидий, в развитии жилищного строительства для обеспечения им населения с низким уровнем доходов [2].

Аспекты использования целевых финансовых облигаций для финансирования жилищного строительства, их преимущества и недостатки по сравнению с другими финансовыми инструментами рассмотрены в исследовании И.П. Петренко [4].

Основная цель работы – определить основные способы и механизмы финансового обеспечения жилищного строительства в Украине.

Задачами исследования являются определение возможных источников финансирования жилищного строительства, положительные моменты зарубежного опыта финансирования жилья, которые могут быть использованы в условиях Украины. Методы исследования: абстракции, анализ, статистический, сравнения.

В то время, как обеспечение жильем является одной из важных задач государства, исходя из существующих исследований, посвященных жилищному строительству и его государственному обеспечению, а также из статистических данных, можно увидеть проблему в жилищном секторе. В конце 2011 г. на квартирном учете в целом по Украине находились 1,084 млн семей. За год жилье получили 0,65% нуждающихся, к примеру, в 2010 г. этот показатель составлял 0,97%.

В своих исследованиях жилищного строительства Г. Лопушняк делает акцент на том, что темпы увеличения жилых площадей, введенных в эксплуатацию, не соответствуют темпам сокращения очереди на жилье. Это подтверждается данными Государственной службы статистики. К примеру, уменьшение квартирной очереди относительно предыдущего

года составило в 2011 г. 4,8%, в 2010 г. – 2,9%, в 2009 г. – 3,5%. При этом темпы роста введенного в эксплуатацию жилья в эти же периоды составил 100,7%, 145,9% и 60,98% [2].

Основной причиной сокращения очереди нуждающихся в жилье людей является не увеличение темпов строительства, а сокращение численности населения. Согласно официальным данным, площадь введенного в эксплуатацию жилья в 2011 г. составила 9410 тыс. м², что соответствует 1,8 квартиры на 1000 человек.

Итак, какие же источники обеспечивают жилищное строительство финансовыми ресурсами. Инвестиции в строительство в целом по Украине в 2011 г. осуществлялись на 7,5% – за счет государственного бюджета, на 2,9% – местных бюджетов, на 5,4% – за счет средств предприятий и организаций, 17,9% – кредитных средств и на 5,2% – за счет других источников. Такая структура в источниках финансирования наблюдается с 2007 г. Доля государственной поддержки проектов остается незначительной – на уровне 1% ВВП, но после 2012 г. планируется ее увеличение до 5% от ВВП.

В целом же объем инвестиций составил 209130 млн грн., приблизившись к показателю 233081 млн грн., который был в 2008 г. до кризиса в секторе. Министерство регионального развития Украины планировало выделить в 2012 г. около 200 млн грн. на строительство жилья и 60 млн грн. на льготное кредитование приобретения жилья. Из государственного и местных бюджетов так же планировалось выделение средств на строительство жилья в рамках программ.

Тем не менее, наибольший процент выполнения плановых показателей составили 66,87% – компенсация процентной ставки по кредитам на жилье за счет средств государственного бюджета. 48,75% – за счет местных бюджетов.

Средства из бюджета выделяются на основании государственных программ. Сейчас в Украине реализуется ряд программ по обеспечению населения доступным жильем. Это – Региональная программа строительства и приобретения доступного жилья, снижение стоимости ипотечных кредитов, Программа развития жилищного строительства на 2010–2014 гг., Программа «Собственный дом», поддержка молодежного строительства, Программа по предотвращению влияния мирового финансового кризиса на развития жилищного строительства и другие программы, которые внедряются как на государственном, так и на региональном уровне. По срокам программы запланированы до 2014, 2017, 2020 и 2025 годов и разбиты на соответствующие этапы. Каждому этапу присвоены определенные задачи и приписаны объемы финансирования. К примеру, программа строительства доступного жилья на 2010–2017 гг. предусматривала выделение из госбюджета 1028,15 млн грн., из местных – 5,2 млн грн., а фактически было выделено только 72,4 млн грн. [2].

В таком случае задействуются другие источники финансирования строительства, разрешенные законом – средства населения, предприятий, инвесторов. Средства, привлеченные через фонды финансирования строительства, фонды операций с недвижимостью, институты совместного инвестирования. В качестве финансовой поддержки рассматривают так же налоговые льготы, выпуск облигаций и ипотечное кредитование. В перспективе дополнительным источником средств должен будет стать налог на недвижимость. Государство может так же предоставлять безпроцентные или льготные кредиты на покупку жилья.

Недостаточно эффективным является привлечение средств через институты совместного инвестирования, так как оно предусматривает финансирование будущим владельцем, а значит требует использования ипотеки.

С учетом зарубежного опыта, к этому перечню можно добавить включение в состав квартплаты взноса в фонд строительства и реконструкции, государственные субсидии, систему государственных грантов и облигации строительных организаций. Эффективным способом мобилизации средств для строительства на ранних этапах развития рынка жилья было создание строительных сберегательных касс.

Необходимо отметить, что создание фондов финансирования строительства считается

эффективным способом финансирования. При этом строительная организация получает постоянное финансирование, а покупатель жилья – гарантии, что дом будет построен в запланированные сроки и передано владельцу.

Вместе с фондами финансирования строительства формируются фонды развития жилищного строительства для обеспечения граждан жильем с помощью механизмов долгосрочного кредитования, что способствует развитию конкуренции между строительными организациями. Основой функционирования фондов развития является поиск и разработка финансово-кредитных механизмов для осуществления жилищного строительства за счет внебюджетных источников финансирования.

Другой механизм мобилизации средств – предоставление банком долгосрочных кредитов под залог жилья, строящегося за счет средств на пенсионных счетах. Как источник средств рассматривают использование опционов и продажу площадей в недостроенном объекте. Опцион удостоверяет право приобрести объект на определенных условиях в будущем по фиксированной на момент заключения такого договора цене или по цене в момент покупки.

На местном уровне выделяют такой способ финансирования, как создание коммунального предприятия, которое формировало бы жилищный фонд региона, жилищно-строительного банка и мобилизацию средств через выпуск целевых ипотечных облигаций. Для снижения стоимости строительства предполагается сдача в аренду земли на период строительства.

Механизм финансирования проектов на основе эмиссии целевых облигаций состоит в том, что застройщик выпускает облигации, а те, кто их покупает, при их погашении получают право обменять их на квартиру или нежилое помещение как объект инвестирования. При этом мобилизация средств обходится дешевле и в больших объемах, чем при прямом заимствовании средств у инвестора, а так же она возможна на весь срок строительства без залога и процентов, траншем при выпуске серии облигаций. Застройщик в таком случае имеет право на уменьшение налоговой нагрузки и не должен лицензировать выпуск облигаций.

Существует ряд недостатков использования целевых облигаций: пакетность облигаций, из-за чего до момента полного выкупа пакета покупатель не может им распоряжаться. По истечении срока погашения облигации эмитент обязан вернуть покупателю либо квартиру, либо деньги за один год. Эмитент не обязан выкупать облигации, если условия размещения не предусматривали выкупа. Если в период погашения облигации покупатель не предъявляет ее, то эмитент освобождается от необходимости выкупа [4].

В частном финансировании жилищного строительства можно выделить три финансовых инструмента: договорные схемы накопления для жилищного строительства, ипотечные закладные и вторичное посредничество.

Договорные схемы накопления действуют в форме фондов совместного финансирования, в которых процент финансирования ниже рыночного. Кредиты такого фонда могут использоваться исключительно для финансирования жилья.

Ипотечные закладные или фонды ипотеки – ассоциация заемщиков, которые объединяются и распределяют долг для его погашения совместными усилиями. Ипотечные банки обеспечивают около 90% потребности населения в кредитах на жилье, остальные 10% берут на себя ипотечные фонды.

При использовании различных подходов к снижению стоимости строительства важно выделить основные причины повышения стоимости строительства. Такими факторами подорожания являются высокие проценты при кредитовании участников процесса строительства и приобретения жилья, стоимость земельного участка и связанных с его использованием услуг, несовершенная система ценообразования на этапе проектирования и строительства, длительные эксплуатационные затраты.

Если рассмотреть подробнее, то 30% стоимости строительства относится на расчеты за земельный участок, проектирование и утверждение с подрядчиками. Эти затраты

производятся на начальном этапе, а остаток стоимости аккумулируется постепенно через кредитование покупателей. При этом стоимость земельного участка может составлять около 20% и переносится на жителей при покупке жилья. Затраты на проектную документацию составляют в целом около 5% стоимости строительства, а на процедуру экспертизы и согласования проектной документации уходит около 10% стоимости строительства. Стоимость строительства в цене жилья в итоге составляет около 30–40% и формируется из стоимости материалов, зарплаты, эксплуатации техники, оборудования, накладных затрат и прибыли.

В конечном счете, стоимость строительства формируется на 50% – из стоимости материалов, 15% – зарплаты, 5% – эксплуатации машин, 7% – накладных затрат, 5% – прибыли застройщика, 15% – налогов и 3% прочих затрат.

Цена жилья состоит уже из других статей затрат: стоимость капитала (20%), земельный участок (15%), проектирование (5%), экспертиза и согласование (15%), стоимость строительства (40%), прочее (5%).

Принимая во внимание рассмотренные источники финансирования строительства, важным элементом остаются пути снижения стоимости жилья. Этот вопрос рассмотрен в исследованиях Т.В. Николаевой. Автор формулирует пути снижения стоимости строительства нового жилья: 1) предоставление органами местного самоуправления застройщику земельного участка без проведения аукциона и установлением годового размера платы за участок на уровне размера земельного налога; 2) освобождение строительства от долевых взносов на развитие инженерно-транспортной и социальной инфраструктуры населенных пунктов; 3) снижение стоимости ипотечных жилищных кредитов через рефинансирование уполномоченных банков НБУ или Государственным ипотечным учреждением, либо первым взносом при приобретении жилья; 4) уменьшение налоговой нагрузки льготным налогообложением расходов на строительство и приобретение доступного жилья.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что жилищно-строительная поддержка может предоставляться в различных формах: непосредственные гранты бюджета (Великобритания), налоговые льготы по оплате НДС, уменьшение ставки или освобождение от уплаты налога на прибыль и на имущество, кредиты по низкой процентной ставке (Норвегия).

Немонетарная поддержка может заключаться в предоставлении земельных участков на безоплатной основе, по сниженным ценам либо по схеме лизинга для реализации программ доступного жилья.

К примеру, во Франции используется такой метод, как предоставление застройщику долгосрочных налоговых льгот – снижение ставки НДС на покупку земельных участков и строительные работы с 19,6% до 5,5% [3].

Так же опыт государственной поддержки строительства во Франции свидетельствует об эффективности использования таких форм поддержки, как государственные ипотечные жилищные кредиты, ипотечные кредиты с нулевой процентной ставкой, регулируемые кредиты, схемы контрактных сбережений, субсидии для семей с низким уровнем дохода, социальная ипотека.

Общей чертой указанных кредитов является то, что кредит составляет от 10 до 90% стоимости приобретения жилья и зависит от уровня доходов заемщика. Так же кредит может быть получен от работодателя за счет регулярных отчислений 0,45% фонда оплаты труда на поддержку сотрудников организации при приобретении жилья. Размер такого кредита составляет 10–20% стоимости жилья. Регулируемый кредит может быть использован на строительство жилья, приобретение готового или реконструкцию существующего жилья, а также на рефинансирование ранее взятого регулируемого кредита. Социальная ипотека предусматривает государственные гарантии по займу, покрывающие неплатежи по кредиту при потере работы.

В таком случае заемщик имеет право 2 раза переносить 50% месячных платежей по кредиту на более позднее время.

Однако, такая система не может иметь места в Украине, поскольку доля государственной поддержки жилищного строительства составляет незначительный процент. В таком случае основная функция по финансированию жилищного строительства ложится на плечи коммерческого жилищного строительства, и при этом на социальные цели направляется лишь 5-10% построенного жилья.

Усилия государственного и коммерческого строительства объединены в программе строительства доступного жилья до 2017 года, которая предусматривает совместное участие населения и государства в строительстве в соотношении 70% и 30%. Планируется при таком распределении обеспечить жильем 265, 8 тыс. семей и ежегодно увеличивать государственные затраты на реализацию программы.

Но, фактические показатели выполнения программы не соответствуют ожиданиям и показывают финансирование даже не в полном объеме по отношению к плановым показателям [1].

Для активизации же вложений государственных средств в инвестиционные проекты необходимо усовершенствование процедур и инструментов управления бюджетными расходами, пересмотр объемов и направлений использования бюджетных средств. Основу управления госинвестициями должен составлять программно-целевой подход для обеспечения вертикальной интеграции приоритетных направлений инвестирования через программы и проекты.

Поддержка частных инвесторов должна осуществляться через инвестиционные инструменты, в частности через субсидирование процентной ставки по кредитам, инвестиционные бюджетные кредиты и пр. Основным условием получения бюджетной поддержки должно быть совместное финансирование проекта кредитными учреждениями или другими частными кредиторами. Частным же инвесторам при кредитовании может выставляться требование наличия внебюджетных источников финансирования проекта.

Относительно государственной поддержки инвестиций и гарантий по проектам, то доля всей инвестиционной деятельности составляет 1% ВВП. Однако, начиная с 2012 г. планируется увеличить долю бюджетных инвестиций до 5% ВВП [5].

Проведенные исследования дают возможность определить основные источники финансирования жилищного строительства: средства населения, предприятий, инвесторов, фонды финансирования строительства, фонды операций с недвижимостью, институты совместного инвестирования, опционы, эмиссия целевых облигаций.

В качестве финансовой поддержки – налоговые льготы, выпуск облигаций и ипотечное кредитование. Фонд строительства и реконструкции, государственные субсидии, система государственных грантов и облигаций строительных организаций.

Действует предоставление банком долгосрочных кредитов под залог жилья, строящегося за счет средств на пенсионных счетах., договорные схемы накопления, ипотечные закладные и вторичное посредничество.

Рассмотрены элементы затрат на строительство в стоимости жилья и строительства. Применение зарубежного опыта возможно при увеличении доли бюджетных средств в финансировании жилищного строительства. Без такого шага основным остается коммерческое строительство, которое предусматривает свои методы финансирования, так как основными зарубежными методами поддержки строительства состоят из налоговых льгот, бюджетного кредитования, государственных субсидий и пр.

Использованные источники:

1. Ірхіна С.В. Механізм державної підтримки будівництва доступного для населення житла у Франції та можливості його застосування в Україні / С.В. Ірхіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №21. – С.121–124.

2. Лопушняк Г. Житлова політика як складова державної соціальної політики України: практика і проблеми реалізації / Г. Лопушняк // Економіка України: науковий журнал. – 2012. – №1. – С.79–90.

3. Ніколаєва Т.В. Резерви здешевлення житла та механізми відтворення житлового фонду в

умовах обмеженої платоспроможності громадян / Т.В. Ніколаєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №7(134). – С.109–113.

4. Петренко І.П. Правові та фінансові аспекти використання цільових облігацій для фінансування житлового будівництва в Україні / І.П. Петренко // Фондовий ринок. – 2012. – №34. – С.4–9.

5. Романенко А.Л. Активізація державного інвестування в сучасних умовах/ А.Л. Романенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №3(130). – С.58–63.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ УСПІХУ КОМПАНІЇ

*Лобза А.В.,
Карпук Д.*

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

В сучасних умовах інтеграції українського бізнесу в світовий економічний простір, коли компанії шукають нові форми диверсифікації, ринки збуту, організаційні культури постійно змінюються, пристосовуючись до національних культурних традицій країн, з якими співпрацюють організації.

Дослідженню поняття організаційної культури та її впливу на ефективність діяльності підприємства присвячені роботи відомих зарубіжних вчених: П. Друкера, Е. Шейна, Ч. Хенді, Г. Хофстеда. Значну увагу вивченню даного питання приділяють й сучасні вітчизняні науковці: Д. Богиня, О. Грішнова, В. Данюк, А. Колот, І. Мажура, В. Петюх.

Основною метою статті є виявлення взаємозв'язку між результатами діяльності підприємства та його організаційною культурою, оскільки сильна організаційна культура є одним із основних факторів успіху компанії, особливо в умовах економічної і політичної «турбулентності».

Перш за все необхідно зазначити, що серед сучасних науковців немає єдиної думки щодо визначення поняття «організаційна культура». До того ж відкритим залишається питання стосовно розмежування понять «організаційна культура» та «корпоративна культура». Термін «корпоративна культура» у менеджменті використовується як синонім терміну «організаційна культура», оскільки корпорація є одним з видів організації як об'єкта управління.

Спробуємо сформулювати визначення поняття. Отже, організаційна культура – це система цінностей, моральних установок і моделей поведінки, що створює унікальне соціально-психологічне робоче середовище в організації. Організаційна культура проявляється в створенні репутації компанії, внутрішній роботі персоналу і способах взаємодії із зовнішнім світом.

Визначальну роль у формуванні організаційної культури відіграє лідер. Саме він закладає фундамент для розвитку компанії, створює робоче середовище через систему комунікацій та бізнес-процесів. Головним завданням лідера є управління моделями спільної роботи команд та взаємодії їх один з одним [1].

Американський соціолог Ч. Хенді запропонував власну класифікацію типів організаційної культури, яка ґрунтується на системі розподілу влади, повноважень і відповідальності (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація типів організаційних культур за Ч. Хенді

Тип організаційної культури	Основні характеристики
«Культура влади» («культура Зевса»)	Особливу роль відіграє лідер, його особисті якості та здібності. Організації, як правило, мають жорстку ієрархічну структуру. Існує єдиний чітко виділений центр прийняття рішень. Ця культура стає вкрай нестійкою, коли у лідера виникають проблеми. Організацію починає лихоманити, якщо харизматичний лідер виявляється не в змозі впоратися з проблемами.
«Рольова культура» («культура	Характеризується суворим функціональним розподілом ролей і спеціалізацією ділянок. Організації функціонують на основі системи правил, процедур і стандартів

Аполлона»)	діяльності, дотримання яких має гарантувати її ефективність. Існує чітка спеціалізація, добре прописані окремі функції, що виконуються працівниками та групами в організації.
«Культура завдання» («культура Афіни»)	Характерна для проектних організацій, фірм орієнтованих на проектування і випуск нових виробів і продуктів, під кожен задачу створюється робоча група. Формується в тих випадках, коли діяльність організації або підрозділу пов'язана з необхідністю вирішення проблем, з якими здатні впоратися тільки кваліфіковані професіонали. визначальними в діяльності організації.
«Особистісна культура» («культура Діоніса»)	Організація з даним типом культури об'єднує людей не для вирішення завдань, а для того, щоб вони могли досягати власних цілей. Влада ґрунтується на близькості до ресурсів, професіоналізмі, на силі особистих якостей, здібностей і обдарувань і здатності домовлятися. Влада і контроль носять координуючий характер. Характерна для професійних організацій (адвокатські контори, асоціації письменників і художників, консалтингові компанії).

Примітка. Складено за [9].

Ч. Хенді зазначає, що в одній організації в процесі її еволюції можна простежити всі типи культур. Так, на стадії зародження переважає культура влади, на стадії зростання – ролі, на стадії розвитку може формуватися культура завдання або культура особистості. На стадії розпаду може бути використаний будь-який з чотирьох типів культур[9].

На думку одного з перших дослідників культури організації – Едгара Шейна, корпоративна культура складається з трьох рівнів. При цьому кожен наступний рівень є все менш очевидним (табл. 2).

Таблиця 2

Рівні корпоративної культури

Поверхневий рівень
<u>Видимі об'єкти:</u> манера вдягатися, правила поведінки, фізичні символи, організаційні церемонії, розташування офісів
Глибинні рівні
<u>Загальні цінності та переконання,</u> виражені в словах і справах працівників організації: розповіді, мова, використовувані символи
<u>Базові переконання:</u> основні припущення і глибокі переконання

Примітка. Складено за [12].

Поверхневий рівень корпоративної культури складають видимі об'єкти, артефакти культури: манера вдягатися, правила поведінки, фізичні символи, організаційні церемонії, розташування офісів. Усе це можна побачити, почути або зрозуміти, спостерігаючи за поведінкою працівників підприємства.

Другий рівень корпоративної культури складають виражені в словах і справах працівників підприємства загальні цінності та переконання, що свідомо поділяються і культивуються членами підприємства, які виявляються в їхніх розповідях, мові, використовуваних символах.

Але деякі цінності закладені у корпоративній культурі настільки глибоко, що робітники просто їх не помічають. Ці базові, основні переконання і складають сутність корпоративної культури. Саме вони управляють поведінкою і рішеннями людей на підсвідомому рівні [12].

Організаційна культура має значний вплив на результати діяльності й ефективність організації в цілому. Пряма залежність ефективної діяльності організації від її культури є результатом того, що цінності й взаємовідносини всередині компанії залишаються відносно постійними навіть при певних змінах або в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Таким чином, керівництво організації має можливість швидко приймати ефективні рішення, вирішувати складні задачі, організація має високу здатність адаптуватися до змін.

На думку фахівців, корпоративна культура є надзвичайно важливим фактором в процесі подолання кризових явищ на підприємстві – підтримка командного духу, єдності колективу та відданості спільній справі відіграють одну з ключових ролей у скрутні періоди

роботи. Спеціалісти, які досліджували фактори, що привели до успіху компанії «Майкрософт» (Microsoft), підкреслюють, що основним її секретом є створення вдалого корпоративного середовища, пронизаного творчим духом, гнучкою філософією управління та опорою на командну роботу. Це середовище будується на культурі взаємодії учасників бізнес-процесу, на культурі їхнього міжособистісного спілкування. Те саме можна сказати про компанії «Хонда» (Honda), «Моторола» (Motorolla), «ВолМарт» (Wal-Mart), «Х'юлетт-Паккард» (Hewlett-Packard), «МакДональдс» (McDonald's), «Дженерал Електрик» (General Electric) та ін. Успіх цих організацій визначається скоріше цінностями, ніж ставленням до ринкових сил; скоріше заповідями особистісної якості, аніж завоюванням позицій у конкурентній боротьбі; скоріше турботою про розуміння ситуації, аніж проблемами ресурсної переваги. Тут визначається, що головною цінністю є людина і вся увага повинна приділятися їй. Постійно практикується заохочення особистості, створення умов для її самовдосконалення та саморозвитку, що сприяє формуванню у кожного працівника «почуття причетності» до всіх справ компанії. Менеджери цих компаній зменшують ступінь колективної невизначеності, створюють громадський порядок, формують почуття корпоративної ідентичності і відданості загальній справі, випестовують місію організації. Тому в таких компаніях, як «Соні» (Sony), «Тойота» (Toyota), «Ніссан» (Nissan) плинність кадрів становить всього 1,5–2% (тоді як середньорічна плинність кадрів в Японії – 3,5 %, а в Америці – 26% [11]).

Сильна корпоративна культура виражається у:

- спільності інтересів – більшість співробітників і менеджерів поділяють спільні цінності і методи ведення бізнесу. Наприклад, на щомісячних зібраннях спостерігається єдність поглядів, всі швидко доходять згоди. Щоб досягти такого результату потрібно вести постійну роботу з персоналом, проводити регулярні опитування, цікавлячись питаннями заробітної плати, організації праці на робочому місці, стилем управління і внутрішнім лімітом в організації. Для отримання достовірної інформації потрібно дотримуватись автономності;

- адекватності обраної стратегії – цілі компанії не протирічають корпоративній культурі;

- адаптивності культури – здатність бути каталізатором змін. Від цієї характеристики залежить сприйнятливості організації до змін зовнішнього середовища і здатність ефективно працювати у довгостроковій перспективі. Цінності, що характеризують цінність культури – це довіра, схильність до ризику, заповзятливості, креативності, інновації тощо [2].

У відмінності від національної культури, що носить досить інерційний характер, культура організації може значно змінитися протягом нетривалого часу (місяці, роки). Методи формування позитивної культури організації, як правило, носять неформалізований характер, однак, незважаючи на це, є численні приклади потужної й цілеспрямованої зміни культури багатьох організацій.

Організація може формувати і змінювати її культуру двома способами:

- перетворюючи й демонструючи необхідні норми, цінності й принципи;

- формуючи й змінюючи «вторинні» ознаки культури (деталі реального життя в організації).

Перший спосіб може реалізовуватися через публічні заяви, виступи й особистий приклад, що свідчать про послідовний інтерес керівництва до первинних цінностей. Якщо щоденні дії менеджерів в організації відповідають цінностям, що заявлені ними, то це, безумовно, сприяє розвитку культури і її вдосконаленню. Керівники можуть відкрито виступати із заявами в засобах масової інформації і на спеціальних зборах, розкриваючи встановлені цінності. Останні не повинні бути секретом компанії або організації, навпаки, персонал важливо залучати не лише до сприйняття, а й до співучасті у сповіданні їх.

Другий спосіб припускає можливість через маніпулювання зовнішніми атрибутами культури організації впливати на базові припущення. У рамках цього способу відбувається

створення й вироблення зразків поведінки, введення крок за кроком умов взаємодії людей [4].

Розглянемо вплив організаційної культури на результати діяльності компанії на реальних прикладах. Компанія Unilever упевнено відчуває себе в умовах жорсткої ринкової конкуренції, і займає лідируючі позиції за обсягами продажів товарів народного споживання. Керівники компанії переконані, що причина полягає не тільки в стабільності високих фінансових показників і ефективності бізнес процесів, а й у тому, що колектив працює, керуючись незмінними принципами і цінностями. Саме цей нематеріальний актив є орієнтиром, що не дає компанії збитися зі встановленого курсу ні за яких обставин через економічні кризи, політичні зміни в країні або інші форс-мажори, що виникають на шляху розвитку і становлення корпорації).

Умовно всі ціннісні установки Unilever можна розділити на дві основні категорії за їх направленістю – на споживача і на співробітників. Що стосується споживачів, то в побудові відносин з ними компанія дотримується наступних правил:

- висока якість продукції;
- постійні інновації;
- повне задоволення потреб.

Unilever приділяє значну увагу своїм співробітникам, які є головною рушійною силою бізнесу. В компанії створено максимально комфортні для розвитку персоналу умови. Це стало можливим лише завдяки встановленню єдиних для всіх працівників внутрішніх корпоративних цінностей:

- Work-life balance (баланс між роботою та особистим життям);
- Casual dress code (вільна форма одягу);
- Team building activities (заходи, що спрямовані на розвиток навиків роботи в команді)

[6].

Не менш цікавою є практика впровадження корпоративної культури ТОВ «Астеліт» (ТМ life:)). Організаційна культура life:) теж визначається двома основними напрямками розвитку – орієнтацією на результат та орієнтацією на людей. Перший напрямок має на увазі установленні системи постановки цілей та оцінки ефективності, розвинену систему управлінської звітності, динамічне прийняття рішень, аналітичний підхід до явищ, що можуть слугувати базою для покращення результатів діяльності.

Другий напрямок орієнтований на колектив, тобто це особливий корпоративний дух уваги та взаєморозуміння. Спрямування на персонал компанії проявляється у лояльності HR-політик у відношенні до співпрацівників, розвинена система компенсацій, внутрішні комунікації, мотиваційні програми, що підтримують атмосферу взаємодії та націленість на загальний результат. Важливим моментом є те, що ініціатива не диктується керівництвом, а пропонується співробітниками – і подальший розвиток ідеї залежить від зацікавленості людей, їх залученості.

Корпоративна культура має значний вплив на результати діяльності організації, оскільки визначає стійкі моделі взаємодії в колективі, та відповідно, основні реакції на події, що відбуваються у компанії. Підхід life:) до формування корпоративної культури полягає в спостереженні, оцінці і аналізі тенденцій. Негативні тренди коректуються, а позитивні – розвиваються і заохочуються керівництвом [10].

Унікальні особливості формування корпоративної культури має «Інтерпайп» – одне з найбільших металургійних підприємств у Центральній і Східній Європі. Для створення довгострокових партнерських відносин та репутації надійної і стабільної Компанії, виконуються такі умови, як постійне удосконалення якості продукції, випередження очікувань клієнтів, а також економія їх грошей, часу та сил. Так, місія «Інтерпайп» полягає у тому, що ефективно задовольняючи потреби клієнтів і надаючи можливості для співробітників, Компанія має на створювати вартість для акціонерів.

Перш за все, Компанія проголосила і керується такими цінностями:

- надійність – все, що було обіцяно, обов'язково буде виконано. Якість довгострокових відносин важливіше сьогочасної вигоди;
- досягнення – покращуючи Компанію і показники, збільшується вартість Компанії; співробітники – створюються умови для того, щоб люди мали можливості для розвитку і досягнення благополуччя;
- відповідальність – участь у розвитку суспільства і дбайливо ставлення до оточуючого середовища;
- партнерство – створюються надійні довгострокові союзи для збільшення ефективності бізнесу і бізнесу партнерів повага – ставлення з повагою до принципів і переконань клієнтів, партнерів та співробітників, а також традицій країн, в яких працює Компанія [7].

Аналізуючи розвиток корпоративних культур сучасних українських підприємств і організацій, не можна не брати до уваги приклад КБ «ПриватБанк» – визнаного лідера банківського ринку країни.

В установі сформовано певну корпоративну культуру, на підтримку якої розроблено «Кодекс корпоративної етики співробітника ПриватБанку», створено атрибути – емблему, корпоративні краватки та шарфи тощо. У Кодексі докладно прописані правила поведінки у будь-яких ситуаціях: під час спілкування із керівництвом, колегами, підлеглими, клієнтами, під час телефонної розмови та ділової переписки, під час розв'язання конфліктів, і навіть, запропоновані найбільш вдалі формулювання фраз. Крім того, розроблено систему протидії шахрайству, закріплено дресс-код і зафіксовано правила участі та спілкування співробітників у соціальних мережах.

Корпоративні цінності ПриватБанку полягають у:

- розвитку та орієнтації на результат. Для організації важливими є нові ідеї. Дійсно, банк визнано найінноваційнішим у світі;
- прихильності корпоративній культурі;
- командній роботі – головний капітал і фактор успіху банку – це персонал;
- клієнтоорієнтованості [8].

Культура успішних компаній спрямована на майбутнє. Рішення приймаються вищим керівництвом в умовах ризику. Співробітники працюють, розуміючи цілі й завдання, із відданістю до своєї компанії. Культура розвиває ініціативу, творчість, а також командну роботу і націленість на результат.

Отже, можна дійти висновку, що термін «корпоративна культура» може використовуватися як синонім терміну «організаційна культура», оскільки корпорація є одним з видів організації як об'єкта управління. Корпоративна культура – це фактор успішного розвитку й функціонування організації. У формуванні сильного командного духу зацікавлене керівництво всіх передових компаній світу. Більше того, лідери загальновідомих організацій вважають, що саме корпоративні цінності слугували визначальними елементами ефективної діяльності компаній і формуванню позитивного іміджу.

Культура організації здійснює значний вплив на управління персоналом, оскільки саме працівники є носіями культури. Таким чином, сильна культура – це не тільки гарантія ефективних внутрішньокорпоративних комунікацій, а й запорука налагодження зовнішніх зв'язків. Таким чином, можна встановити залежність результатів діяльності компанії від організаційної культури, яка виявляється у стилі керівництва, досвіді та рівні освіти працівників, системі комунікацій, умовах робочого середовища та способах взаємодії з клієнтами.

Використані джерела:

1. Гринева Е. Прочный фундамент организационной культуры // Управление персоналом – Украина. – 2012. – №12(231). – С.12–14.
2. Грішнова О.А., Науменко А.В. Корпоративна культура як ресурс забезпечення стратегічної стійкості підприємства // Экономика и управление. – 2010. – №2. – С.33–38.

3. Жоган І.М., Савчук Л.М. Корпоративна культура в системі управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evksi/2009/77.pdf.
4. Кислинська В.О. Корпоративна культура підприємства – один із факторів його конкурентоздатності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/10_kislins_ka%20v.o.doc.htm.
5. Комарова К.В. Організаційна культура: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / К.В. Комарова. – Дніпропетровськ, ДДФА, 2011 – 166 с.
6. Офіційний сайт компанії Unilever. – Режим доступу: <http://www.unilever.ua/>.
7. Офіційний сайт компанії «Інтерпайп». – Режим доступу: <http://interpipe.biz/ru/company.html>.
8. Офіційний сайт КБ «ПриватБанк». – Режим доступу: <http://privatbank.ua/>.
9. Типология корпоративных культур Ч. Ханди и особенности кадровой политики для каждого типа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-ch-khandi-i-osobennosti-kadrovoi-politiki-dlya-kazhdogo-tip>.
10. Ходаковская В. Практика компаний (ООО «Астелит» ТМ life:)) // Управление персоналом – Украина. – 2012. – №12(231). – С.14–16.
11. Чайка Г.Л. Культура ділового спілкування менеджера: навчальний посібник / К.: Знання, 2008. – 442 с.
12. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. Пер. С англ. яз. Под. редакцией Т.Ю. Ковалевой. – 3-е изд. – СПб.: «Питер». – 2007. – 336 с.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ВИЩОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Медведовська Т.П., к.п.н.

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

На сучасному етапі розвитку української вищої освіти, зокрема економічної ведуться активні пошуки виведення її з кризи, в якій вона опинилася. Одним з напрямів таких пошуків є активізація досліджень в області інформатизації вищої школи, що складає основу вирішення теоретико-методологічних проблем в області педагогіки, особливо у технічних ВНЗ.

Проблемам інформатизації сучасної вищої школи присвячено чимало наукових праць (А. Кузьмінський, В. Кухаренко, М. Михальченко, С. Ніколаєнко, В. Олексенко, В. Олійник та ін.).

Мета статті – дослідити проблему розвитку інформатизації сучасного української вищої економічної освіти в умовах світової глобалізації.

Добре відомо, що особливістю сучасного етапу розвитку суспільства є все більша його інформатизація. Під впливом інформатизації відбуваються кардинальні зміни у всіх сферах життя і професійної діяльності людей, зокрема – в науці і освіті. Ці зміни такі масштабні і глибокі, а їх вплив на життєдіяльність суспільства такий значний, що можна цілком обґрунтовано говорити про початок формування принципово нового інформаційного середовища. Домінуючою тенденцією подальшого розвитку сучасної цивілізації є перехід від індустріального до інформаційного суспільства, в якому об'єктами і результатами праці переважної частини людей стають інформаційні ресурси і наукові знання. Науково доведено, що інформатизація освіти є однією з найважливіших умов успішного розвитку процесів інформатизації всього суспільства, оскільки саме у сфері освіти готуються і виховуються ті люди, які не тільки формують нове інформаційне середовище, а й ті, кому належить самим жити і працювати в цьому середовищі.

Останніми часом процес інформатизації освіти розвивається за такими напрямками: оснащення освітніх установ сучасними засобами інформаційних технологій (інформаційних і комунікаційних систем – ІКС) і використання їх як нового педагогічного інструменту, що дозволяє суттєво підвищити ефективність освітнього процесу; використання сучасних ІКС і баз даних для інформаційної підтримки освітнього процесу, забезпечення можливості

віддаленого доступу учасників навчального процесу до наукової і навчально-методичної інформації як в своїй, так і в інших країнах; розвиток і все більш широке розповсюдження відкритої освіти – нової форми реалізації процесів освіти і самоосвіти, що дозволяє істотним чином розширити масштаби освітнього простору і забезпечити можливість доступу все більшій частині населення до освітніх ресурсів; перегляд і радикальна зміна змісту освіти на всіх його рівнях, що обумовлено стрімким розвитком процесу інформатизації суспільства.

Усі ці зміни сьогодні орієнтуються не тільки на загальноосвітню і професійну підготовку, але і на створення якісно нової моделі підготовки людей до життя і діяльності в умовах постіндустріального інформаційного суспільства, формування у них нових, необхідних для цих умов особистих якостей. Однією з актуальних проблем розвитку інформатизації сфери освіти є забезпечення її підтримки необхідним науковим і навчально-методичним матеріалом. Останніми роками попит на таку інформацію у сфері освіти стійко зростає. Причинами цього є поява низки нових навчальних дисциплін, пов'язаних з фундаменталізацією і гуманітаризацією освіти.

Розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій сформував необхідні передумови для створення електронних бібліотек як засобу накопичення, зберігання і розповсюдження інформаційних і методичних ресурсів, доступних будь-якому користувачеві. Ще одним важливим напрямом інформатизації освіти є створення освітніх порталів, які сприяють розвитку якісно нових Інтернет-проектів у сфері освіти. Саме освітнім порталам належить найважливіша роль у пропаганді і розвитку відкритої освіти. Цілями освітнього порталу є створення нового комунікаційного простору і інформаційного поля освітнього професійного співтовариства засобами мережі Інтернет. Розвиток освітніх порталів сприяє: поліпшенню зв'язків між існуючими ресурсами; обміну інформацією; дотриманню авторських прав, захисту інтелектуальної власності; оголошенню конкурсів на кращий мережевий курс, освітню технологію, освітню послугу тощо; оголошенню конкурсів на заміщення вакансій; розміщенню рейтингів навчальних закладів відкритого типу або закладів, що використовують дистанційні освітні технології; розміщенню рейтингів спеціальностей залежно від попиту на ринку праці. Освітні портали мають можливість автоматичної регулярної зміни і оновлення свого змісту і включають всі найсучасніші засоби комунікацій і сервіси навчального призначення через мережу Інтернет у віртуальному інформаційному просторі: аудіо- і відео- конференції, автоматичний обмін даними, електронні дошки оголошень, електронну пошту

Інтернет-навчання зумовило появу нової форми відкритого університету – віртуальний університет. Очевидною є тенденція до зменшення частки очної форми освіти і зростання ролі сучасної – дистанційної. Тому на нинішньому етапі розвитку дидактичної науки дослідження об'єкта і предмета дистанційного навчання набуває особливої актуальності, зокрема – пошук теоретико-методологічних закономірностей розвитку і впровадження комп'ютерних педагогічних технологій в освітній процес, визначення місця і ролі комп'ютерно орієнтованих педагогічних засобів у групових та індивідуальних формах навчання.

Особливо актуальною стала потреба отримання освітніх послуг без відриву від виробництва. Набуває створення умов для оволодіння одночасно двома і більше спеціальностями. У цьому контексті класичне навчання є неефективним щодо надання освітніх послуг, а його індивідуальне представлення переважно спирається на організаційно-педагогічні закономірності заочної форми навчання й екстернату та на програмно-технічні можливості сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Поширення в освіті інформаційних технологій зумовило хаотичну інтеграцію традиційних і нетрадиційних форм навчання. Поруч із загальноприйнятими назвами «очна», «заочна», «вечірня», «екстернат» вживаються такі поняття, як «очно-заочне», «очно-дистанційне», «заочно-дистанційне» навчання [3–4]. Така ситуація спонукає багатьох учених педагогічної галузі до аналітичного перегляду певних дефініцій освіти, зокрема і введення нових понять у педагогіці [1–3].

Таким чином, на основі аналізу сучасних науково-педагогічних та технічних розробок з проблем інформатизації суспільства та вищої школи вважаємо, що однією із найважливіших сучасних інноваційних технологій інформатизації вищої освіти в Україні, зокрема економічної, є віртуальне навчання. Головною педагогічною технологією є технологія формування і реалізації комп'ютерно орієнтованого інформаційно-навчального середовища.

Використані джерела:

1. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник [Текст] / С.У. Гончаренко. – К.: Либідь, 1997. – 376 с.
2. Кузьмінський А.І. Педагогіка вищої школи: навч. посібн. [Текст] / А.І. Кузьмінський. – К.: Знання, 2005. – 486 с.
3. Кухаренко В.М. Дистанційне навчання: умови застосування [Текст] / В.М. Кухаренко. – Харків: НТУ «ХП», 2001. – 225 с.
4. Підвищення кваліфікації керівників освіти за дистанційною формою навчання [Текст] / За заг. ред. В.В. Олійника. – К.: Логос, 2006. – 408 с.

КОНЦЕПЦІЯ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мельников А.М., к.т.н., доцент

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Коваленко О.А., ст. викладач

Державний ВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», Україна

Сучасні масштаби гірничого виробництва, ускладнення гірничо-геологічних, технологічних і організаційних умов видобутку корисних копалин та глобалізації ринків мінеральної сировини вимагають великих витрат матеріальних ресурсів і часу при проектуванні і експлуатації гірничих підприємств, обумовлюють перехід від контролю якості до управління якістю їх продукції на всьому виробничо-технологічному циклу. Управління якістю продукції включає функції планування, організації, контролю та стимулювання і на цій основі регулювання процесів гірничого виробництва, які покликані забезпечити підтримку необхідного рівня якості на всіх етапах видобутку, транспортування, складування і переробки корисних копалин.

Суть організаційно-економічного механізму управління якістю продукції. Цей механізм представляє собою сукупність форм та методів за допомогою яких здійснюється планомірна організація гірничо-збагачувального, металургійного виробництва і узгоджена, економічно доцільна політика підприємства. Механізм являє собою спосіб господарювання та організації виробництва із властивими йому економічними методами, організаційними формами, технічними засобами, а також формами залучення персоналу до праці, що засновані на єдиній технічній і економічній політиці. Сфера дії організаційно-економічного механізму управління якістю продукції гірничо-металургійних підприємств визначається їх метою. Тому запропонований механізм полягає у безперервному вдосконаленні технологіко-економічних параметрів виробництва, організаційних форм впливу на природну якість корисних копалин, що направлені на досягнення повної відповідної якості продукції, що виробляється, вимогам які пред'являють до неї споживачі.

Якість продукції – це економічна категорія, яка визначається як сукупність властивостей та характеристик продукції, що надає їй здатності задовольняти обумовлені або передбачувані потреби [1]. Управління якістю продукції гірничо-металургійних підприємств – це встановлення, забезпечення та підтримка необхідного рівня якості руди на стадіях гірничого, збагачувального та металургійного виробництва від вибору напрямів розробки родовищ, добування, транспортування, складування, збагачення та металургійної переробки,

що здійснюється шляхом систематичного контролю і цілеспрямованого впливу на умови та фактори, які впливають на якість проміжної та кінцевої продукції.

Таке визначення містить основні вимоги до організаційно-економічного механізму, що визначаються слідуючими положеннями:

- процес управління – інформаційний процес;
- кожна стадія гірничого виробництва висуває свої завдання з управління якістю;
- безпосереднім об'єктом управління є виробничо-технологічні процеси формування якості на стадіях розвитку фронту гірничих робіт, добування, транспортування, складування, збагачення та металургійної переробки;
- управлінська система – це менеджмент підприємства та процеси гірничо-металургійного виробництва.

Метою досліджень на основі розробленого організаційно-економічного механізму управління якістю руди є використання економічного регулятора вартості якості, який дозволяє виявити та кількісно оцінити виробничі умови, які спричинили погіршення якості проміжної продукції і кінцевої продукції гірничо-металургійного підприємства. Виходячи з цього, поняття якості продукції гірничого підприємства можна сформулювати таким чином: якість продукції є сукупність властивостей промпродукції і продукції, яка обумовлює її здатність та економічну доцільність задоволення потреб ринку в умовах споживання у визначений період часу. Це визначення не суперечить ДСТУ 15467-97. В той же час воно відображає єдність двох сторін якості продукції - технологічної і організаційно-економічної.

Принцип розрахунку витрат на якість заключається в тому, що на кожний виробничий процес добування, транспортування, складування і переробки встановлюється визначена величина витрат. Встановлення кількісних значень та чітко налагоджений облік у автоматизованому режимі дозволяє відслідкувати за фактичною величиною витрат. Не втручатися у виробничі процеси, якщо фактичне значення не виходить за встановлені величини, а керувати виробничо-економічними процесами у разі перевищення нормованих значень витрат. Геоінформаційні системи з їх математичним апаратом і програмним забезпеченням нині допомагають реалізувати такі функції управління гірничим виробництвом, які колись були можливі тільки теоретично. При цьому розрахунки, які виконуються в організаційно-економічному механізмі управління якістю продукції гірничих підприємств, не можуть здійснюватися старими методами й повинні вдосконалюватися паралельно з технікою, що створюється, та методами організації робіт з управління якістю продукції.

Проектування й впровадження організаційно-економічного механізму управління якістю продукції приводить до змін змісту праці людини в сфері виробництва та управління. На перший план висуваються завдання із прогнозування й планування організаційно-технічних і організаційно-економічних заходів, що сприяють ефективному управлінні якістю. При цьому система управління передбачає прийняття передчасних управлінських рішень, які виключають негативні ситуації [2].

Управління якістю продукції гірничих підприємств потребує взаємозв'язку всіх показників виробничо-господарської діяльності гірничого підприємства та технічно обґрунтованих критеріїв проектування рівня якості, що сприяє раціональному використанні природних мінеральних ресурсів у господарчому механізмі управління гірничим підприємством. Це, у свою чергу створює умови для вдосконалення системи пофакторного аналізу та відбору економічно оптимальних варіантів організації виробничих процесів, дозволяє розробляти та здійснювати ефективні організаційно-технічні заходи з досягнення необхідного рівня якості в процесі підготовки розкриття копалин та інших стадіях гірничого виробництва.

Організаційно-економічне управління якістю продукції повинно розглядатися як організаційно-виробнича форма відображення об'єктивно протікаючого процесу розвитку та вдосконалення теорії й практики операційного (виробничого) менеджменту. Ефективність такого управління може характеризуватися показниками досягнення необхідного рівня якості продукції гірничих підприємств, які, з однієї сторони, залежать від організаційного

рівня підприємства, а з другої, виявляють вплив на зміну існуючих функцій та організаційних структур управління основними підрозділами гірничого підприємства.

Перетворення системи управління якістю продукції гірничих підприємств в організаційно-економічний інструмент, регулятор системи ринкового управління гірничим виробництвом вимагає удосконалення, спочатку усього планування на основі якого виробляють обґрунтовані цілі, виходячи із дійсних техніко-економічних можливостей гірничого виробництва.

Особливості організаційно-економічного механізму управління якістю продукції є використання нової, більш прогресивної схеми організації гірничих робіт із управління якістю, яка заснована на розподіленні обов'язків робітників підприємства по вертикалі. На багатьох гірничих підприємствах для координації діяльності окремих служб, централізованого виконання ряду специфічних функцій управління якістю продукції впроваджується на рівні генеральної дирекції адміністративні посади, а окремих випадках нові організаційні структури служб управління якістю. Перевагою організаційно-економічного механізму управління якістю продукції є те, що він логічно підводить до необхідності виділення управління якістю як ведучу ланку у загальній системі управління гірничо-металургійним підприємством.

В основу концепції управління якістю рудної сировини закладена умова, згідно якої регулювання забезпечення якості відбувається на стадіях проектування гірничих робіт, добування руди, її транспортування й складування, формування рудопотоку на збагачувальну фабрику та шихтування сировини і матеріалів перед металургійною переробкою, із дотриманням вимог, що пред'являються до елементів забезпечення необхідної її якості (рис. 1).

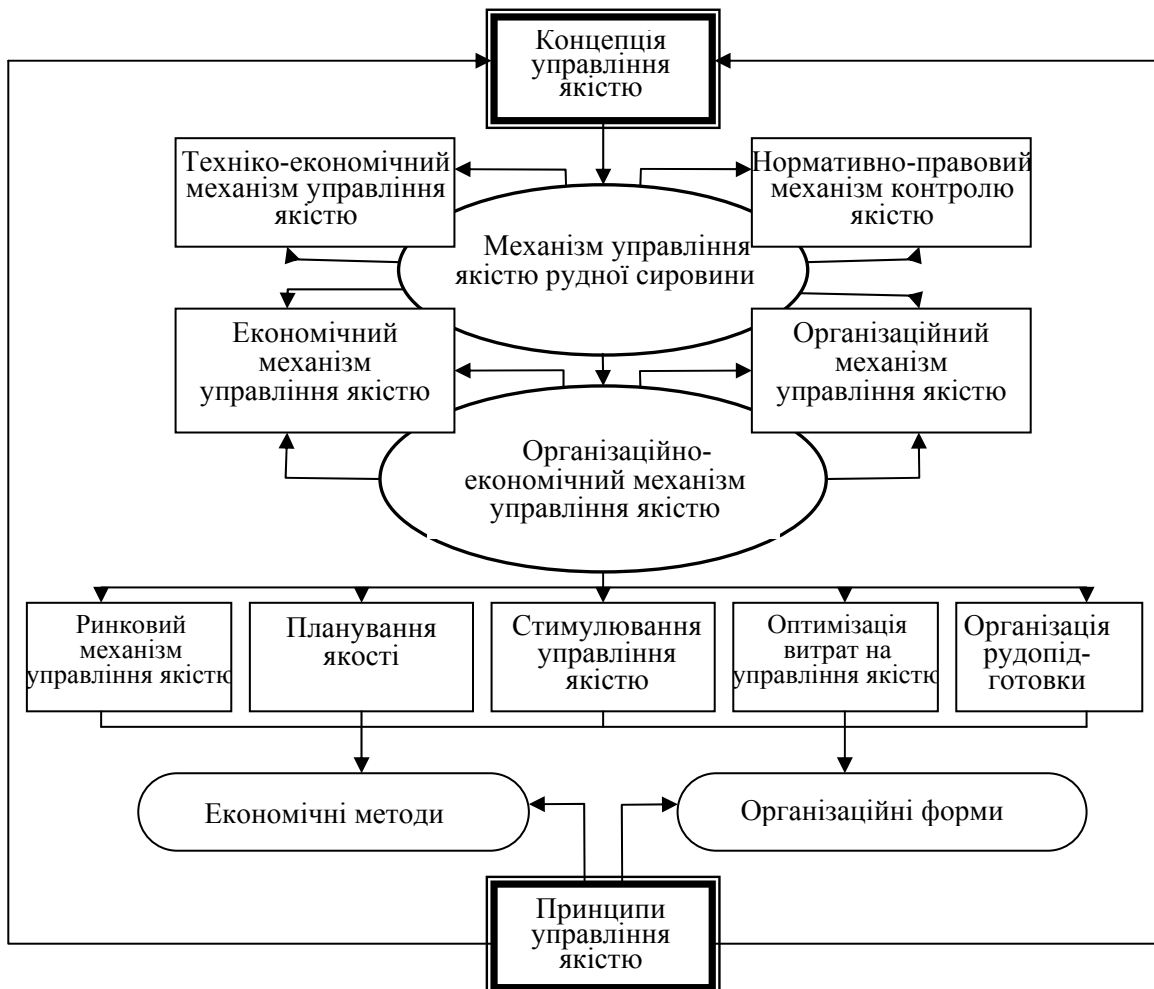


Рис. 1. Складові концепції формування механізму управління якістю рудної сировини

Предметом управління якістю рудної сировини є організаційно-економічний механізм управління такими її характеристиками, як середнє значення $\bar{\alpha}$, середньоквадратичне відхилення σ_{α} , дисперсія D_{α} , кореляційна $k_{\alpha}(\tau)$, структурна функція $B_{\alpha}(\tau)$, спектральна густина $S_{\alpha}(\omega)$, які у виробничих процесах гірничо-металургійного виробництва постійно міняються. Особливості такого підходу полягають у тому, що на всіх стадіях гірничого, збагачувального та металургійного виробництва рудна сировина постійно перетворюється у продукцію гірничо-металургійного підприємства [3]. Об'єктом управління якістю рудної сировини є процеси проектування, добування, транспортування, складування, рудопідготовки та шихтопідготовки гірничо-металургійного виробництва.

Елементом забезпечення якості рудної сировини є інформація про характеристики та економіку якості на різних стадіях виробничих процесів гірничого, збагачувального та металургійного виробництва. Забезпечення цією інформацією здійснюється на основі розвідувального буріння, технологічного та експлуатаційного опробування, а також експрес-опробування рудопотоків вище згаданих виробництв. Особливості процесу забезпечення якості рудної сировини на стадії її добування полягають у тому, що забезпечення цієї якості обумовлено природною якістю руди та якістю проектування гірничих робіт, на стадіях транспортування і складування обумовлено якістю процесів добування, на стадіях рудопідготовки та шихтопідготовки – як якістю гірничо-транспортних процесів та і якістю вищезгаданих процесів.

Основні види робіт із забезпечення якості рудної сировини можуть встановлюватися як на основі стандартів підприємства (СТП), галузі (ГСТ), держави (ДСТ) або міжнародні (ISO-9000).

Отже, забезпечення функціонування механізму управління якістю рудної сировини можливе при дотриманні слідуючих принципів:

1. Диференційованість підходу до управління якістю полягає в тому, що формування якості починається із інформаційного поділу гірничо-металургійного виробництва на окремі його стадії, де кожна наступна ступінь відрізняється від попередньої більшим рівнем диференціації, а остання стадія рудопідготовки або шихтопідготовки інформаційного поділу являє собою максимально деталізовану сукупність характеристик якості.

2. Цілісність проявляється у спільності цільової функції усіх ступенів підходу та взаємодоповнення характеристик при забезпеченні якості рудної сировини.

3. Комплексність характеризується тим, що в основу принципів функціонування механізму управління якістю рудної сировини покладені такі елементи як характеристики якості, витрат і ефективності.

4. Універсальність засновується на слідуючих положеннях, які приводяться до того, що гірничо-металургійні підприємства відрізняються один від другого номенклатурою продукції, що виробляється (товарна руда, концентрат, агломерат, окатиші), організаційно-технічним рівнем виробництва, функціональними, організаційними, структурними та іншими особливостями.

Використані джерела:

1. Коваленко О.А. Экономика качества марганцевых руд / О.А. Коваленко, А.Н. Мельников // Информационно-аналитический бюллетень Московского государственного горного университета. – 2003. – №10. – С.162–169.

2. Мельников А.М. Економічне проектування якісно-кількісних показників виробництва та споживання рудної сировини / А.М. Мельников, О.А.Коваленко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – №2. – С.78–84.

3. Мельников А.М. Класифікація завдань планування та управління якістю марганцевих руд / А.М. Мельников, О.А. Коваленко // Збірник наукових праць Миколаївського технічного університету. – 2003. – №3. – С.120–127.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ ФІНАНСАМИ

Міронова Л.О., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

Трансформаційні процеси, що тривають у системі державного управління та місцевого самоврядування, обумовили необхідність пошуку нових наукових підходів до розв'язання проблеми забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування. В умовах економічних трансформацій актуальним питанням є удосконалення управління місцевими фінансами, так як розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування, яке відбулося з часу здобуття незалежності, не супроводжувалося збільшенням обсягів фінансових ресурсів, що надходять у їх розпорядження, незначними залишаються власні доходи, зростає дотаційна залежність місцевих бюджетів від державного бюджету.

З огляду на це, постає необхідність пошуку ефективних методів управління місцевими фінансами, що забезпечить зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування та покращить їх роботу в цілому.

Теоретичні аспекти управління місцевими фінансами та визначення ролі місцевих фінансів в фінансовій системі було здійснено в роботах: Т.Г. Бондарук, О.В. Величко, О.В. Гончаренко, В.І. Кравченко, О.П. Кириленко, В.М. Опаріна, С.В. Слухая, І.Л. Сазонця, Федосов В.М.. Більшість із дослідників зосереджували основу увагу на аналізі розвитку місцевих бюджетів, зміцнення їх доходної бази, удосконаленню міжбюджетних відносин, але меншою мірою досліджувалися питання управління місцевими фінансами.

Вагомий внесок у вивчення питання теоретичних аспектів управління місцевими фінансами, здійснили такі вчені І.Л. Сазонець, Т.В. Гринько, Г.Ю. Придатно, вони розглянули місцеві фінанси, їх сутність, склад і роль у розвитку економічної і соціальної інфраструктури регіону, права та обов'язки в галузі фінансів органів місцевого самоврядування [10].

Т.Г. Бондарук у своїй праці дослідила пріоритети стратегії управління місцевими фінансами та визначення головних напрямів удосконалення їх ефективності [4].

Цінними є дослідження О.В. Гончаренко, в якому здійснено критичний аналіз національних кодексів у сфері управління суспільними фінансами, здійсненна систематизація загальних принципів, стандартів і методів світової кращої практики, які можуть бути впроваджені в Україні [6].

Аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволив зробити висновок про те, що питання недостатньо розроблене як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

Метою статті є узагальнення методів управління місцевими фінансами та їх уточнення.

Основними засадами внутрішньої політики у сферах розвитку місцевого самоврядування та стимулювання розвитку регіонів є: утвердження місцевого самоврядування як фундаменту народовладдя, розширення повноважень місцевих рад шляхом децентралізації функцій органів державної влади, гармонізація загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів; реформування міжбюджетних відносин на користь місцевого самоврядування, створення умов для розвитку економічної самостійності регіонів; удосконалення системи адміністративно-територіального устрою на принципах економічної самодостатності та доступності адміністративних (управлінських) і соціальних послуг споживачам цих послуг; зміцнення матеріальної бази органів місцевого самоврядування та підвищення рівня їх ресурсного забезпечення; посилення відповідальності представників органів місцевого самоврядування, сільських, селищних, міських голів перед територіальними громадами, що їх обрали; розроблення та впровадження проектів міжрегіональних економічних зв'язків і транскордонного співробітництва, спрямованих на підвищення конкуренто-спроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку;

зміцнення економічної інтеграції регіонів з використанням переваг територіального поділу і кооперації праці [3].

Для досягнення поставлених цілей внутрішньої політики у сферах розвитку місцевого самоврядування та стимулювання розвитку регіонів необхідно удосконалення методів управління місцевими фінансами.

Застосування ефективних методів управління місцевими фінансами дозволить раціонально використовувати природно-сировинний, виробничо-технічний, людський та фінансовий потенціал регіонів як основи прискореного розвитку регіонів та відродження міжнародного авторитету держави.

Управління місцевими фінансами це одна із складових управління соціально-економічним розвитком адміністративно-територіальних одиниць, яке здійснює спеціальний апарат з допомогою специфічних прийомів і методів, впливу на цілеспрямоване формування, використання та розпорядження коштами місцевих бюджетів, а також фінансами комунальних підприємств [4; 10].

Традиційно до методів здійснення управління місцевими фінансами відносять: фінансове планування та прогнозування, оперативне управління, стимулювання, фінансових контроль [10].

Ми вважаємо доцільним доповнити зазначені методи такими: фінансування, оподаткування (міське оподаткування), державний аудит.

Узагальнення методів управління місцевими фінансами та їх характеристика наведені у таблиці 1 [8–11].

Аналіз наукових публікацій, засвідчив відсутність чіткого розмежування планування та прогнозування. Відмінності між ними обумовлені, тим, що прогнозування по суті має варіантний зміст, тоді як план є однозначним рішенням, навіть якщо він розроблений на варіантній основі, а спільність цілей і завдань об'єднують фінансове прогнозування і планування [7; 10–11].

Мета методу «прогнозування» полягає у одержанні науково обґрунтованих варіантів тенденцій розвитку суспільних фінансів регіону.

Прогнозування можна розглядати як певний етап загального процесу планування, який спрямований на розробку не конкретних заходів, а на обґрунтування тенденцій розвитку фінансового явища [11].

На сучасному етапі набуває неабиякого значення орієнтація планування та прогнозування на результат, тобто необхідно ефективно використовувати бюджетні кошти для досягнення максимального економічного або соціального ефекту.

На думку Фещенко Л.В., важливою складовою бюджетного планування є бюджетування – сукупність технологічних процедур бюджетної роботи з аналітично-розрахункової підготовки бюджетів, кошторисів і програм із допомогою порівняння відносної корисності альтернативних варіантів витрачання бюджетних коштів на конкретні види державної діяльності з урахуванням вартості витрат на досягнення кінцевого результату [11].

Для прогнозування в практичній діяльності застосовуються різні кількісні і якісні методи, найбільш широко в Україні використовуються формалізовані методи (прогнозна екстраполяція, системно-структурні, асоціативні, випереджуючої інформації), а у зарубіжних країнах поширена практика інтуїтивних методів (індивідуальні та колективні експертні оцінки) [11].

Таблиця 1

Зміст методів управління місцевими фінансами

Назва методу	Визначення
Фінансове прогнозування та бюджетування	Обґрунтування планових бюджетних показників, які є обов'язковими до виконання і застосовуються для цілеспрямованого впливу на рівень соціально-економічного розвитку регіонів.
Оперативне управління	Комплекс заходів, що проводяться на основі оперативної оцінки конкретної фінансової ситуації, з метою максимізації ефекту при мінімальних затратах шляхом своєчасного коригування фінансових відносин та маневрування фінансовими ресурсами.

Стимулювання	Методи заохочення розвитку тих явищ і процесів у регіоні які найнеобхідніші.
Облік	Забезпечення своєчасного та повного відображення всіх операцій органів Державної казначейської служби України та надання користувачам інформації про стан активів та зобов'язань, результати виконання бюджетів та їх змін.
Фінансовий контроль та аудит	забезпечення дотримання законності, фінансової дисципліни, запобігання фінансових правопорушень під час мобілізації, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів, коштів для виконання завдань і функцій органів місцевого самоврядування й ефективного соціально-економічного розвитку регіону.
Місьцеве оподаткування	Сукупність місцевих податків і зборів до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому Податковим кодексом України порядку.
Фінансування	Надходження та витрати бюджету, пов'язані із зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), зміна залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту чи профіциту бюджету.

Примітка. Складено автором.

У сфері місцевого оподаткування одне з центральних місць займає проблема співвідношення загальнодержавної законодавчої та виконавчої влади і місцевого самоврядування. Ратифікувавши Європейську Хартію місцевого самоврядування, Україна надала її нормам загальнообов'язкової сили на своїй території. Європейська Хартія місцевого самоврядування розглядає місцеві (локальні) податки і збори як необхідний атрибут, потребу, і в певному розумінні – ознаку місцевого самоврядування. Саме тому вони повинні існувати у такій кількості, в якій повністю б забезпечували місцеві органи влади коштами, необхідними для задоволення власних потреб [12].

Розвиток фінансового контролю має передбачати впровадження державного аудиту. Державний аудит це форма державного фінансового контролю, спрямована на сприяння бюджетним установам, державним підприємствам, які отримують державні кошти, у запобіганні фінансовим порушенням, ефективному використанні бюджетних коштів державного та комунального майна та складання достовірної фінансової звітності [8–9].

Отже, державний аудит включає таку форму як аудит ефективності.

Аудит ефективності – це форма контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. Метою аудиту ефективності є здійснення оцінки досягнення запланованих показників (продукту, ефективності, якості), виявлення проблем у виконанні бюджетної програми та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання ресурсів держави [9].

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки управління місцевими фінансами має включати методи управління: фінансове планування (бюджетування) та прогнозування, оперативне управління, стимулювання, облік, фінансовий контроль (як вид державний аудит (аудит ефективності), фінансування, оподаткування (місьцеве оподаткування). Ефективне функціонування системи управління місцевими фінансами може бути забезпечене за рахунок підвищення дієвості державного аудиту, організації проведення комплексної оцінки фінансового стану місцевих бюджетів, створення Кодексу кращої практики, в якому б містився передовий вітчизняний та зарубіжний досвід управління фінансами на місцевому рівні.

Використані джерела:

1. Бюджетний кодекс України. Затверджений Верховною Радою України 8 липня 2010 (№2456-VI) // Відомості Верховної Ради. – 2010. – №50–51. – Ст. 572. (із змінами, внесеними згідно із Законом № 4318-VI від 12.01.2012 р.).
2. Європейська Хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conventions.coe.int/Treaty/EN/Treaties/PDF/Ukrainian/122-Ukrainian.pdf>.
3. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики. Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – №40. – Ст.527.
4. Бондарук Т.Г. Особливості управління місцевими фінансами в Україні / Т.Г. Бондарук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №6.(121). – С.198–201.

5. Величко О.В. Роль місцевих бюджетів та муніципальних органів влади в управлінні розвитком регіонів / О.В. Величко, В.В. Філіппов // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – №2. – С.127–131.

6. Гончаренко М.В. Нормативно-правове забезпечення управління суспільними фінансами: роль національних кодексів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db>.

7. Мельничук Н.Ю. Механізм управління формуванням та використанням фінансових ресурсів на місцевому рівні: сучасний стан ат перспективи розвитку / Н.Ю. Мельничук // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №3(44). – С.41–52.

8. Орлюк О.П. Фінансове право: навч. посібник / О.П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 528 с.

9. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю як інструмент соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2009_647/32.pdf.

10. Сазонець І.Л. Управління місцевими фінансами: навч. посібник / І.Л. Сазонець, Т.В. Гринько, Г.Ю. Придатно. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.

11. Феценко Л.В. Вдосконалення бюджетного планування і прогнозування / Л.В. Феценко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №34. – С.154–157.

12. Черновська М.М. Виникнення та розвиток місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znpnudps/2009_1/pdf/09cmmolt.pdf.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Мушкудіані Л.К., магістр

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Нинішню екологічну ситуацію на Дніпропетровщині можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного комплексу регіону. Економіці України в цілому притаманна висока питома вага ресурсомістких та енергоємних технологій, впровадження та нарощування яких здійснювалося найбільш «дешевим» способом – без будівництва відповідних очисних споруд. Це було можливим за відсутності ефективно діючих правових, адміністративних та економічних механізмів природокористування та без урахування вимог охорони довкілля.

Ці та інші чинники, зокрема низький рівень екологічної свідомості суспільства, призвели до значної деградації довкілля Дніпропетровського регіону, надмірного забруднення поверхневих і підземних вод, повітря і земель, нагромадження у дуже великих кількостях шкідливих, у тому числі високотоксичних, відходів виробництва. Такі процеси тривали десятиріччями і призвели до різкого погіршення стану здоров'я людей, зменшення народжуваності та збільшення смертності, а це загрожує вимиранням і біологічно-генетичною деградацією народу України [5].

Такий стан речей породжує ряд проблем, пов'язаних з економічним розвитком підприємств регіону, котрий не відповідає умовам сталого розвитку економіки. Це спричиняє необхідність виявлення конкретних проблем та порушень підприємств у сфері екологічної безпеки задля виявлення шляхів контролю та поліпшення екологічної ситуації. Перш за все, слід зазначити, інформація про стан навколишнього середовища і його повний моніторинг недоступні. Розглянемо цей аспект проблеми на прикладі Дніпропетровська.

Сьогодні в Дніпропетровську встановлено 11 стаціонарних постів. Два з них належать до санітарно-епідеміологічних станцій, дев'ять – гідрометеорологічній службі. В той час як відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 9 березня 1999 р. «Про затвердження Порядку організації та контролю за охороною навколишнього середовища повітря» є 39 видів забруднюючих речовин, що підлягають контролю в місті, всього 6–7

індексів піддаються моніторингу навколишнього середовища. Для виконання вимірювань, немає ні матеріально-технічних ресурсів і персоналу, ні достатнього фінансування. Стан відстеження забруднення ґрунтів і поверхневих вод також є плачевним. Відсутній контроль за радіоактивними і акустичними випромінюваннями. Відповідно, якщо немає суттєвої, повної і достовірної інформації, ситуація не може бути змінена.

За даними Державної служби статистики, в Дніпропетровську зареєстровано майже 56 тисяч господарюючих суб'єктів, з них не більше 400 знаходяться під контролем міськвиконкому. Звичайно, не всі суб'єкти, які беруть участь у виробничій діяльності, генерують відходи і викиди забруднюючих речовин. Придніпровська ТЕС, трубний завод імені К. Лібкнехта, легендарний завод імені Петровського, заводи «Комінтерн» і «Дніпротяжмаш», акумуляторні заводи «Іста» й «Веста», 6 фабрик з виробництва шпалер, завод з обробки відпрацьованих акумуляторних батарей «Укрсплав», «Дніпрошина», заводи з обробки асфальту, «Дніпрококс» – це підприємства, які спричиняють хаос в навколишньому середовищі Дніпропетровська. Крім того, у місті працюють більше десяти малих підприємств з переробки брухту кольорових металів. До того ж величезний мегаполіс переповнений рухом авто- і залізничного транспорту. Усе це призводить до перевищення гранично допустимих концентрацій міді, цинку, свинцю, а також забруднення газами та запиленості вулиць і житлових районів високого рівня шуму і вібрації. До зазначених вище негативних факторів необхідно додати випромінювання радону, що міститься в ґрунті від захоронення радіоактивних відходів у межах міста, та джерела електромагнітного випромінювання, зокрема: базові станції стільникового зв'язку і супутникового набору зв'язку, радіовежі та телевізійні антени, різні приймальні котушки і передавальні пристрої [2].

Виходячи з вищезазначеного, еколого-економічні проблеми Дніпропетровська дуже подібні до проблем Дніпропетровського регіону в цілому. Високий ступінь освоєння розглянутої території негативно позначився на її екологічному стані. Антропогенного впливу зазнали практично всі природні комплекси.

Негативні наслідки такого впливу на навколишнє природне середовище, як відомо, виявляються в трьох основних формах його деградації: 1) забруднення газоподібними, рідкими і твердими відходами виробництва й споживання; 2) виснаження природних ресурсів; 3) порушення сформованих систем, процесів і балансів.

З усіх форм деградації природного середовища найбільш небезпечною на сьогодні є його забруднення шкідливими речовинами. У розрахунку на квадратний кілометр території області обсяги викидів шкідливих речовин склали майже 25 т. В окремих містах цей показник значно перевищує середній по області. Зокрема, у містах Тернівці щільність викидів на 1 кв. км була більше у 55 разів, Кривому Розі – у 39, Дніпродзержинську – у 25, Нікополі – у 19, Орджонікідзе – у 15, Дніпропетровську та Першотравенську – у 10 разів. Особливе занепокоєння викликає забруднення повітря в містах і промислових центрах. Дуже актуальною є проблема автомобільного транспорту, викиди від якого становлять 30% від загального обсягу.

Показники якості води в місцях водозаборів і зон рекреації водойм області не відповідають санітарно-гігієнічним нормативам. Інтенсивне господарське використання призводить до значних і різноманітних змін ґрунтів. Серйозними екологічними проблемами є: засолення і заболочення ґрунтів, підтоплення й підняття рівня ґрунтових вод у межах міст і населених пунктів, перезволоження земель, забруднення ґрунтів. Прогресуючий розвиток перерахованих вище процесів останніми роками призводить до скорочення площ найбільш цінних ґрунтів, зменшення рівня родючості всього ґрунтового покриву, значного зниження екологічних функцій ґрунтів, скорочення біорізноманітності.

Аналіз даних Земельного кадастру і матеріалів моніторингу земель показує, що багатогалузеве господарство області продовжує виступати як могутній антропогенний фактор зміни ґрунтів, який характеризується високою інтенсивністю й розмаїтістю негативних наслідків, у т. ч. екологічних. На сільськогосподарських угіддях області набули поширення такі негативні процеси і явища, як водна й вітрова ерозія ґрунтів, дегуміфікація і

зменшення вмісту поживних речовин, осолонцювання, засолення, підтоплення і перезволоження та ряд інших. Ґрунтовий покрив області, представлений чорноземною й каштановою ґрунтовими зонами, останніми роками зазнав значних змін: скоротилися площі найбільш цінних ґрунтів, зменшився рівень родючості всього ґрунтового покриву. Тобто ґрунторуйнівні процеси призводять до значного зниження екологічних функцій ґрунтів, скорочення біорізноманіття.

Особливості рельєфу й клімату, високий рівень розораності території зумовили значний розвиток у Дніпропетровській області ерозійних процесів. Оскільки Дніпропетровська область належить до регіонів інтенсивного землеробства України, на одиницю площі тут вноситься значна кількість пестицидів і добрив. Залишається гострою в області проблема забруднення земель засобами хімізації сільського господарства. Щорічно виявляється значна кількість забруднених ґрунтів, що пов'язано із застосуванням цих засобів з порушенням екологічних вимог [4].

Отже, необхідним заходом, який перешкоджає би деєкологізації економіки Дніпропетровського регіону є створення відповідних комітетів і притягнення підприємств до екологічної відповідальності за свою діяльність, тобто звернення до екологічної складової політики корпоративної відповідальності підприємств. Важливим елементом в системі корпоративної соціальної відповідальності є формування та оцінка екологічних показників соціальної звітності підприємств. Екологічний аспект спрямований на розкриття інформації про захист навколишнього середовища, про технології, що застосовуються компаніями для підтримки екологічного балансу.

Згідно з розробленою та прийнятою у березні 2010 року стратегією Євросоюзу «Європа-2010» визначено п'ять основних напрямів діяльності, якими варто керуватися європейським державам, центральне місце серед яких займає екологічна складова. До 2020 року планується зниження забруднення навколишнього середовища на 30%, на дослідження у цій сфері має бути інвестовано 1,5% ВВП ЄС. Важливо, щоб ці аспекти були інтегровані по вертикалі й горизонталі бізнесу. Деєкологізація, характерна для економіки підприємств як Дніпропетровського регіону, так і країни в цілому, не сприяє економічному зростанню, а, навпаки, створює все нові й нові бар'єри для продукції на міжнародних та внутрішніх ринках. У зв'язку з цим екологічна відповідальність економіки повинна стати провідним напрямком конкуренції в економіці вже в найближчому майбутньому.

Основні цілі впровадження на підприємствах системи екологічного менеджменту [3]: 1) зниження негативного впливу на навколишнє середовище; 2) підвищення екологічної ефективності діяльності підприємства; 3) підвищення економічної ефективності діяльності підприємства; 4) зниження утворення відходів та їх переробка.

Для подальшого розвитку екологізаційних аспектів проблеми розвитку економіки українських підприємств потрібно вивчати і використовувати іноземний досвід отримання економічної вигоди від зменшення викидів, орієнтуючись при цьому на можливості, що надаються місцевим законодавством, а також застосовувати інновативні та ефективні рішення питань збереження навколишнього середовища в їх діяльності. Прикладом можуть бути виробничі технології, які не завдають шкоди навколишньому середовищу, особливо у сфері промислового виробництва.

На сучасному етапі відбувається формування прогресивної моделі економічного розвитку, сфокусованого на екологічних питаннях, інформаційному просторі, без входження в яке жодне підприємство не може досягти належних результатів. Процеси світової соціально-економічної перебудови сприяли відчутному впливу на розвиток еколого-безпечного управління та еколого-економічного регулювання господарських систем різних рівнів [2].

Використані джерела:

1. How environmental problems are solved in Dnepropetrovsk region? // Social Movement of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecopravo.org.ua/2011/07/21/how-environmental-problems-are-solved-in-dnepropetrovsk-region/>.

2. Горохова Т.В. Екологічна складова політики корпоративної соціальної відповідальності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://xn-e1aajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/513>.
3. Нагорнов А.В., Солнцева Л.С. Дослідження соціальної відповідальності компаній. Редакція 2007 р. // Корпоративні фінанси. – 2007. – №2.
4. Івахно А.Ю. Еколого-економічні проблеми Дніпропетровської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/44498.doc.htm.
5. Постанова Верховної Ради України «Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» від 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecopravo.org.ua/2011/06/30/postanova-verhovno-radi-ukrani-pro-osnovn-naprjami-derzhavno-poltiki-ukrani-u-galuz-oxoroni-dovkllja-vikoristannja-prirodnix-resursv-ta-zabezpechennja-ekologchno-bezpeki/>.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР (ІБС)

Мяких І.М., к.е.н, доцент

Національний авіаційний університет, Україна

Сучасний стан розвитку економіки України вимагає налаштування економічних відносин до більш нових умов господарювання. У зв'язку з конкуренцією на ринку потреба підприємств у достовірній інформації постійно зростає. Це зумовлено тим, що для зайняття підприємством необхідної ринкової позиції важливим стає механізм відповідності функціонування ІБС умовам та вимогам маркетингового середовища, аналіз та прогнозування якого здійснюється за допомогою маркетингових досліджень. Незважаючи на наукові відкриття, як свідчить практика, багато вітчизняних підприємств мало уваги приділяють проведенню маркетингових досліджень через ряд причин, наприклад, фінансових. Однак міжнародна практика показує не тільки важливість їх проведення, але і необхідність застосування такого інструменту у багатьох галузях економіки.

Питаннями вивчення маркетингових досліджень присвячені праці як вітчизняних так і зарубіжних науковців, зокрема: Армстронга Г., Асселя Г., Войчака А., Герасимчука В., Герчикової І., Котляра Ф., Старостіної А. та інші.

Метою статті є розгляд сутності маркетингових досліджень для використання їх результатів у діяльності ІБС для підвищення ефективності ефективного ведення бізнесу.

У процесі ведення господарської діяльності менеджери потребують різнобічну інформацію, яка надасть можливість знизити рівень ризику і небезпеки для ІБС, буде дієвим інструментом для формування ефективної маркетингової стратегії. Таку необхідну для ІБС інформацію вона може отримати за результатами проведення маркетингового дослідження.

Маркетингові дослідження – комплексне планування, збирання аналіз та опис даних, необхідних у специфічній маркетинговій ситуації.

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці потреб, запитів і попиту споживачів, що допомагає створенню програми їх задоволення, ідентифікації та визначення як проблем, так і можливостей ІБС здійснити та оцінити свою маркетингову діяльність

Процеси глобалізації, інформатизація суспільства, зростання динамічності середовища господарювання та інші інтеграційні процеси стають основою впровадження нової моделі економічного розвитку національної економіки. Крім того ускладнюються умови ведення конкурентної боротьби, створюються додаткові бар'єри виходу національних товаровиробників на світовий ринок. Одним із засобів вирішення цих проблем є розширення інтеграційних процесів та виникнення об'єднань підприємств. За таких умов актуалізується потреба вивчення переважних способів та технологій здійснення інтеграції, які втілюються в інформатизацію всіх процесів в межах інтеграційних утворень, організацію і обґрунтування дієвої організаційно-правової форми ІБС, підвищення ефективності управління і результативності життєдіяльності інтеграційних структур [4].

Інтегровані бізнес-структури – це сукупність організацій (хоча б частина яких є комерційними), між якими існують регулярні взаємозв'язки, більше тісні, ніж просто ринкові (у деяких істотних економічних або управлінських аспектах постійно або періодично виступає як єдине ціле), існує певний центр прийняття ключових рішень (центральний елемент), обов'язкових для всіх агентів даного цілого [5].

Набір кооперативних когерентних взаємодій взаємопов'язаних акторів (на основі поєднання матриць базових та комплементарних інститутів), здатних породжувати складні синергетичні ефекти й утворювати на цій основі єдиний інституціонально-сітьовий економічний простір Анкетування інтегрованих систем бізнесу відбувається при відсутності ефективних механізмів регулювання попиту та пропозиції. Одним із способів їх удосконалення є створення ринкового середовища, що характеризується величезною кількістю товаровиробників і споживачів [6].

Інтегровані бізнес-структури в такому випадку повинні постійно давати оцінку собі і власній діяльності в системі економічних відносин з позицій маркетингу.

Якщо раніше фахівці розглядали маркетинг з позиції: товар, ціна, місце, стимулювання продажу, то на сьогодні вже з позиції потреба споживача, витрати споживача, зручність та обмін інформацією. Виходячи з цього, спеціалісти з маркетингу можуть розраховувати на успіх, якщо вони можуть задовольнити потреби споживача економно, зручно і за доброго взаєморозуміння.

Розробка ринкової стратегії є важливим напрямом маркетингової діяльності ІБС, орієнтованої на визначення потреб споживачів та рентабельності виробництва з точки зору витрат виробництва і збуту, цін та прибутку. Ринковий фактор виступає визначальним показником масштабів та напрямів маркетингової діяльності ІБС. Його облік став можливим завдяки використанню комп'ютерних засобів збору, збереження і передачі інформації, що дозволяє приймати у короткі терміни важливі рішення.

Для кращого задоволення потреб своїх споживачів, підприємство може обрати певну концепцію маркетингу яка відповідає етапу становлення сучасного маркетингу. Виділяють декілька альтернативних концепцій маркетингу ІБС.

Концепція вдосконалення виробництва стверджує, що споживачі надають перевагу широко розповсюдженим та доступним за ціною товари. Управління підприємством, яке орієнтується на дану концепцію, зосереджується на вдосконаленні виробництва та підвищенні системи розподілу товару [1]. Застосування даної концепції доцільне у двох ситуаціях: якщо існує високий попит на ці товари та покупці виявляють до них інтерес; а також коли собівартість надто висока і її можна зменшити за рахунок підвищення продуктивності праці.

Концепція вдосконалення товару передбачає, що споживачі віддають перевагу товарам із найвищою якістю та надійними експлуатаційними характеристиками, отже, підприємство має зосередити свої зусилля на постійному вдосконаленні товару. А, отже, приділяючи увагу насамперед якості товарів підприємство-виробник має на увазі, що споживачі зацікавлені у придбанні цих товарів, знають про наявність виробів конкурентів і роблять свій вибір, орієнтуючись на високу якість і погоджуючись платити за неї вищу ціну.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль стверджує, що споживачі не купуватимуть товари в достатній кількості, якщо відсутні значні зусилля у сфері збуту товарів [1]. Підприємства, орієнтовані на дану концепцію, керуються тим, що споживачі переважно не мають явного наміру придбати їхні товари і тому треба вживати активних, інколи і агресивних зусиль з активізації продажу. На практиці реалізують цю концепцію нав'язуючи покупку споживачеві, причому продавець намагається за будь-яких умов підписати угоду та здійснити продаж, а задоволення потреб споживача є для нього другорядною справою.

Концепція традиційного маркетингу передбачає, що запорукою досягнення цілей підприємства є визначення потреб споживачів, реальної купівельної спроможності покупців і адаптацію до них виробництва ефективнішими, порівняно з конкурентами методами [2].

Запроваджуючи цю концепцію, підприємство орієнтується передусім на задоволення потреб певної групи споживачів, для чого постійно проводиться дослідження ринку, аналіз і контроль маркетингової діяльності. Аналізуючи концепцію традиційного маркетингу можна зробити висновок, що вона є більш досконалішою ніж концепції: вдосконалення виробництва; вдосконалення товару та інтенсифікації комерційних зусиль. Це пов'язано з тим, що об'єктом цих трьох концепцій є товар підприємства, який активно нав'язують споживачеві. Концепція ж традиційного маркетингу пропонує «потреби цільової аудиторії» розглядати як об'єкт. Така концепція дасть впевненість підприємству в тому, що результати його діяльності щодо задоволення попиту населення на товарну продукцію призведуть до повторної покупки товарів і сформулюють позитивну думку серед покупців.

На сьогодні більш прогресивнішою стає концепція соціально-етичного маркетингу, сутність якої у визначенні потреб споживачів та їх задоволення, що є ефективнішим, ніж конкуренти, з врахуванням інтересів усіх членів суспільства. Обов'язковими умовами застосування цієї концепції є: необхідність постійно займатися пошуками нових товарів; більш повно задовольняти попит споживачів: готовність внести нововведення в товари у відповідності з інтересами покупців; наявність постійного контакту зі споживачами і піклування про задоволення їх потреб. Така концепція надасть можливість «завоювати» довіру споживачів, що в подальшому вплине на збільшення прибутку підприємства та його конкурентоспроможність.

Концепція маркетингу взаємодії (маркетингу стосунків), основна ідея якої полягає в тому, що об'єктом управління маркетингу стає не сукупне рішення, а відносини з покупцями та іншими учасниками процесу купівлі-продажу [2] є також популярною у суб'єктів господарювання. Впровадження даної концепції обґрунтовується тим, що продукція все більше стає стандартизованою, а послуги – уніфікованими, а це призводить до формування повторних маркетингових рішень. Тому, як єдиний спосіб втримати у себе покупця – це індивідуалізація відносин з ним, що можливе лише на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів.

Отже, в міру ринкових відносин збільшується потреба ІБС у достовірній і адекватній інформації стосовно процесів, що відбуваються на тих чи інших ринках. Маючи високоякісну інформацію, ІБС може отримати конкурентні переваги, зменшити рівень фінансового ризику, визначити ставлення споживачів, а також спостерігати за тенденціями які мають місце у зовнішньому середовищі, підвищувати ефективність своєї роботи.

Концепції маркетингу ІБС є гнучким інструментом регулювання діяльності ІБС. На їх основі ведеться постійний пошук нових цільових ринків, нових споживачів, нових видів продукції, нових сфер використання традиційної продукції, вдосконалення організаційної структури. Можливість обґрунтування маркетингової діяльності на основі критеріїв ефективності, багатоваріантних розрахунків рентабельності виробництва як окремих видів продукції, їх стадій життєвого циклу, так і діяльності ІБС в цілому, дозволяє враховувати конкретні умови і адаптуватися до зміни внутрішнього середовища.

Використані джерела:

1. Белєвцев М.І. Маркетинг: [Навчальний посібник] / М.І. Белєвцев, Л.М. Іваненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 325 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [Підручник] / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.
3. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования: [Практ. руков.] / Н.К. Малхотра; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2002. – 960 с.
4. Мягких І.М. Проблеми формування стратегії розвитку інтегрованих структур бізнесу / І.М. Мягких // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: [Збір. наук. праць]. – Вип. 10. – К.: НАУ, 2011. – С.209–214.
5. Паппэ Я.Ш. Олигархи: экономическая хроника / Я.Ш. Паппэ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 232с.
6. Пилипенко А.А. Інституціональна динаміка інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання / А.А. Пилипенко // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: экономическая. – 2007. – Вып. 31–2. – С.9–15.

ТЕОРІЇ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Остана О.М., аспірант

*Державний ВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»,
Україна*

Людство з давніх часів брало участь у процесах міграції, тим самим не маючи жодного уявлення, що таке міграція, вони переміщувалися, переселялися з однієї території на іншу, з однієї країни в іншу, під впливом різних причин та обставин. І якщо на початкових етапах розвитку суспільства зміна місця проживання мала здебільшого природний характер, то на даний час це вже питання вибору.

Історичні особливості розвитку трудових міграційних потоків формувалися та висвітлювалися в теоріях міжнародної трудової міграції.

Міжнародний рух населення і, насамперед зовнішня трудова міграція, яка впродовж декількох століть справляє значний вплив на розвиток світогосподарських зв'язків, не міг не привернути посиленої уваги з боку представників економічної науки. Прагнучи виробити адекватну систему поглядів на таке явище, як трудова міграція, вони завпровадили в науковий обіг низку теоретичних концепцій, метою яких була спроба пояснити окремі причини, мотиви та наслідки міжнародної міграції людських ресурсів. Причому слід зауважити, що міграція стала об'єктом детального вивчення одразу багатьох наук: економіки, географії, економічної демографії, історії, соціології, політології та інших. Це, в свою чергу, породило численні наукові підходи до пізнання фундаментальних процесів цього феномену. Представники окремих наук, як правило, зосереджують свою увагу на різних аспектах міграційних процесів, використовуючи при цьому різноманітні джерела даних. Однак, як слушно зауважує О. Малиновська, підходи, що їх використовують учені, і висновки, до яких вони приходять, «не суперечать, а, скоріше, взаємодоповнюють одні одних, дають змогу отримати більш різнобічну картину» [7, с.50].

Одними із перших, хто почали вивчати міжнародну міграцію були представники класичної політекономії (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Стюарт Мілль). Вагомий внесок у розвиток теорії міграції зробив А. Сміт, який був родоначальником класичного підходу до міжнародної міграції і виступав за безперешкодний міжнародний рух робочої сили для того, щоб ринкові сили мали можливість максимально сприяти економічному зростанню та скороченню бідності [4, с.88].

К. Маркс та Ф. Енгельс стверджували, що міграційна рухливість населення прямо залежить від рівня розвитку продуктивних сил суспільства і змінюється під впливом їх еволюції.

Неокласична економічна школа (Дж. Харрис, М. Тодаро, О. Старк, Р. Коген) пояснює міжнародну трудову міграцію нерівністю економічного розвитку країн, зокрема, різницею в рівнях оплати праці, що визначає рух робочої сили з країн з низьким рівнем оплати праці в країни з більш високою заробітною платою. Таким чином забезпечується саморегулююча функція світового ринку праці. Із економічним зростанням та посиленням еміграції в країнах виїзду поступово зменшується розрив в рівнях заробітної плати та скорочуються стимули для міграції [3].

Неокласична мікроекономічна теорія передбачає рух окремо взятого індивіда у процесі міграції на основі його особистісних підрахунків в системі «витрати-вигоди» від міграції. Прийняття рішення про здійснення міграції включає в себе два етапи, де на першому особа на підставі певної інформації формує своє уявлення про майбутню країну переміщення. А вже на другому етапі оцінює потенційні можливості на підставі підрахунку переваг та недоліків, які можуть її очікувати у процесі здійснення такої міграції. Ця теорія і на сьогоднішній час є основою прийняття рішень для більшості майбутніх мігрантів.

У межах неокласичного підходу одне з провідних місць посідає теорія людського капіталу, біля витоків якої стояв американський дослідник Л. Сжаастад. Останній висловив припущення, що особа чи домогосподарство мігрують із метою примноження власного

капіталу «людського капіталу», тобто заради здатності отримати більший дохід протягом усього наступного життя внаслідок переїзду в іншу країну. Таким чином, концептуальні положення згаданої теорії зводяться до того, що інвестиції людини в міграцію, а також інші види діяльності (навчання, охорону здоров'я тощо) здійснюються винятково на раціональній основі – заради отримання в майбутньому певної винагороди, у першу чергу, матеріальної [6, с.15].

Нова економічна теорія міграції (О. Старк, Е. Тейлор, П. Арнольд) заснована на мікроекономічному функціональному аналізі та виходить з того, що рішення про міграцію приймається не окремими індивідами, а колективно членами домогосподарств чи родин. При цьому за мету відправлення на роботу за кордон членів родини приймається не тільки максимізація очікуваного доходу, але й мінімізація ризиків, пов'язаних із недостатнім розвитком в своїй країні ринків праці, страхування, кредитування. Підіймаючись на макрорівень, представники цієї теорії підкреслюють зв'язок міжнародної трудової міграції з рівнем економічного розвитку: успішний економічний розвиток може виступати не стільки гальмом, скільки стимулом міжнародної трудової міграції, оскільки несе в собі додаткові стимули капіталовкладень в місцеву економіку. Відлунням цієї теорії є теорія сімейної міграції (Дж. Борджас, Дж. Минсер), яка вважає, що дорослі члени родини можуть порізно оцінювати дивіденди від міграції. Оптимальна стратегія сімейної пари залежить від ступеня кореляції переваг від міграції, які бачать чоловік та дружина. Ця теорія поєднує економічний, соціальний та психологічний підходи до пояснення міграції [2, с.737].

Англійським вченим Ернестом Равенштайном, який одним із перших почав досліджувати міграційні процеси, була розроблена теорія факторів «притягування-виштовхування». Провівши аналіз результатів перепису населення в Англії та Уельсі ним було сформульовано у 1889 р. «Закони міграції населення». У своєму дослідженні він пояснював міграцію населення дією чинників «притягування-виштовхування»: несприятливі умови на одній території (безробіття, надмірні податки, жорстке законодавство тощо) «виштовхують» людей із місця проживання, а сприятливі умови на інших територіях «притягують» їх. Всі чинники, які обумовлюють міграцію, вчений поділив на внутрішні (чинники виштовхування) та зовнішні (чинники притягування) [5, с.27].

Теорія сегментованого ринку праці (М. Пьює, А. Портес, Л. Бах) описує первинний та вторинний сектори через існування попиту на робочу силу між розвиненими країнами. Первинний ринок характеризується високою оплатою праці та стабільною роботою для національної робочої сили. Однак, відсутність постійного робочого місця та низька оплата праці на вторинному ринку призводить до формування потоку трудових мігрантів [11]. Представники теорії світових систем або світового господарства (С. Сассен, Е.М. Петрас) вважають імміграцію природним наслідком глобалізації. Згідно з теорією, міграція частіше за все виникає між колишніми колоніальними державами, а цим процесам сприяють культурні, історичні, мовні, адміністративні та інші зв'язки між країнами. Процес трудової міграції є наслідком розвитку світової транспортної мережі та засобів зв'язку, які полегшують міжнародних рух населення.

Ще однією теорією, яка розглядає міжнародну трудову міграцію на макрорівні, є теорія світового ринку праці. Вона стверджує, що глобальний ринок робочої сили, не маючи чітко визначених територіальних меж, формується і функціонує в результаті задоволення попиту і пропозиції на трудові ресурси в рамках всього світового господарства. Як слушно зауважує Дж. Борхас: «так само як національний ринок праці забезпечує робітників для фірм, світовий ринок праці розподіляє робочу силу між різними країнами» [1, с.9]. Теоретична концепція економіки світогосподарських зв'язків П. Ліндєрта підкреслює роль розвитку світогосподарських зв'язків та міжнародних економічних відносин, а також міжнародної економічної інтеграції і розподілу праці в сучасному світовому розвитку. У межах цього підходу розробляються різноманітні концепції використання трудових ресурсів не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках, світового об'єднання зусиль для задоволення потреб у робочій силі певних країн. Унаслідок міжнародного поділу праці та посилення

міжнародних економічних відносин повноцінний економічний розвиток світової системи неможливий без міжнародної трудової міграції. Отже, згідно з цим теоретичним підходом міжнародна трудова міграція є важливою категоріальною одиницею, яка має функцію регулятора міжнародних економічних відносин [9, с.167]. Досить важливою для розгляду є теорія міграційних мереж, представниками якої були Д. Мессі та А. Симмонс. Згідно з цією теорією в країнах в'їзду та виїзду формується «міграційна мережа», початок якої прокладають «мігранти першопроходці», полегшують процес міграції для наступних хвиль мігрантів. В результаті по досягненню певного критичного числа, соціальна міграційна структура автономно підтримує міграційний процес [3, с.164].

Цікаву для розгляду теорію висунув Д. Массей – «синтетичну» [8]. В основі його твердження лежав аналіз ідей таких теорій, як теорія неокласичної економіки, нової економічної теорії міграції, теорії світових систем, теорії соціального капіталу та ін. Сутність синтетичної теорії Массей показав, як природний наслідок процесів економічної, політичної і соціальної інтеграції суспільства. Згідно з синтетичною теорією міжнародна міграція є наслідком економічного розвитку. Спочатку учасники міграції виїжджаючи у розвинену країну зазвичай не мають наміру залишатися там назавжди, і тільки під впливом певним обставин (більш-менш хороших умов праці) їх мотиви можуть змінитися. Серед теоретичних підходів, що виникли у пострадянському просторі, заслуговує на увагу концепція трьох стадій міграційного процесу. Розробку даної теорії пов'язують з ім'ям російського науковця Л.Л. Рибаківського, який пропонує розглядати міграційні процеси не з точки зору територіальних сукупностей людей (як серію фактів вибуття та прибуття мігрантів), а так, як це виглядає для самих учасників переміщення. Завершений міграційний процес, згідно поглядів науковця складається з трьох основних стадій, що тісно пов'язані між собою:

- 1) вихідної (підготовчої) стадії, що представляє собою процес формування територіальної рухливості населення;
- 2) основної стадії, тобто безпосереднього акту переселення;
- 3) заключної стадії, що виступ як приживаність мігрантів на новому місці [10, с.26].

Рибаківський Л.Л. зазначає, що пройшовши всі три стадії свого розвитку міграційний процес можна називати завершеним. Дозволимо собі вважати таке твердження вченого не зовсім вірним, хоча б через те, що проживання мігранта в країні оселення може бути не останньою стадією його міграційного руху.

Прихильник теорії «процвітання» чи технологічного розвитку Дж. Саймон вважає зростання населення благом для розвитку як національному, так і на глобальному рівнях. Міграційний приріст несе в собі істотний позитивний заряд для економічного та демографічного розвитку країни-реципієнта. Цінність того, що виробляють, споживають та сплачують у вигляді податків іммігранти, а також тимчасові трудові мігранти, значно переважає вартість соціальних послуг, якими вони користуються.

Згідно з теорією «тяжіння – виштовхування» (Г. Джером, І. Лі, А. Левіс) міграція розглядається як функція відносної привабливості країн в'їзду і виїзду, а наявність перешкод, що виникають зі збільшенням відстані між цими країнами – в якості обмежень міграційних процесів.

Отже, вище перераховані теорії є унікальними, які не заперечують, а доповнюють одна одну, і тільки їх комплексний аналіз дає нам змогу більше зрозуміти суть такого процесу як міграція, особливості її розвитку в різні історичні моменти.

Використані джерела:

1. Borjas G. Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy G / Borjas. – New York: Basic books, 1990. – 274 p.
2. Брич В.Я., Оливко О.А. Роль міграції робочої сили у формуванні світового ринку праці / В.Я. Брич, О.А. Оливко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010. – С.737–739.
3. Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция / И.В. Ивахнюк. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. – 286 с.

4. Ионцев В.А. Международная миграция населения: теория и история изучения / В.А. Ионцев. – М.: Диалог, МГУ, 1999. – 370 с.
5. Краузе О. Зовнішня трудова міграція населення України / О. Краузе // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С.26–34.
6. Кукурудза І.І., Ромащенко Т.І. Україна у світових процесах трудової міграції: монографія / І.І. Кукурудза, Т.І. Ромащенко. – Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2012. – 252 с.
7. Малиновська О.А. Україна, Європа, міграція: міграція населення України в умовах розширення ЄС / О.А. Малиновська. – К.: Бланк-Прес, 2004. – 171 с.
8. Массей Д. Синтетическая теория международной миграции / Д. Массей // Мир в зеркале международной миграции: Научная серия: международная миграция населения: Россия и современный мир / гл. ред. В.А. Ионцев. – М., 2002. – Вып. 10.
9. П'ятковська О.Р. Причини та чинники міжнародної трудової міграції в міграційних теоріях та їх моделях / О.Р. П'ятковська // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2010. – С.163–168.
10. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения // Стадии миграционного процесса: Приложение к журналу «Миграция в России». – 2001. – Вып. 5. – 160 с.
11. Яковець О.В. Середня і вища освіта України і розвинутих країн Європи – спільне, від'ємне // Проблеми освіти: Наук.-метод. збірник / НМЦ ВО МОН України – К, 2005. – Вип. 46: Болонський процес в Україні. – Ч.2. – С.32–39.

МЕТОДИКА КОНТУРНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ТОВАРНИХ РИНКАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Павленко А.В., аспірант

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, Україна

Ефективність соціально-економічного розвитку в Україні передбачає формування економічної системи, ядром якої є створення конкурентного механізму, що здатний забезпечити прискорення темпів розвитку виробництва, стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в державі. Тому надзвичайної актуальності набуває дослідження і діагностика формування та розвитку конкурентного середовища в умовах глобалізаційних перетворень в контексті обґрунтування методичних засад аналізу розвитку конкурентного середовища на товарних ринках.

Проблеми аналізу розвитку конкурентних відносин займають чільне місце у дослідженнях вітчизняних та закордонних науковців. В умовах існування значної кількості різноманітних наукових підходів особливого значення набуває виокремлення з існуючих теорій і концепцій найбільш адаптованих до потреб сучасної української економіки в умовах глобалізації.

В процесі розроблення Державної програми демонополізації економіки і розвитку конкуренції на товарних ринках [1] почали поступово вибудовуватися і методики аналізу конкурентного середовища. Перш ніж дати опис методики контурного аналізу, пояснимо термін контурний аналіз. Контурний аналіз – це термін, який використовується для дослідження конкурентного середовища і товарних ринків, тому він найбільш підходить в якості методу вивчення їх сучасного стану по наступним причинам:

- а) конкурентне середовище має обриси, визначувані географічними контурами;
- б) конкурентне середовище – це ієрархія контурів галузей, підгалузей, що входять до них підприємств, елементів ринкової і соціальної інфраструктури;
- в) конкурентне середовище в даний час в загальноприйнятих світових методиках вимірюється за допомогою своєрідних «контурних» показників (ступінь концентрації ринку – висока, помірна, низька; рівень розвитку конкурентного середовища – розвинена, не розвинена);

г) конкурентне середовище за своїми параметрами настільки багатоаспектне, що ступінь його розвитку в теорії, і в практиці різних країн вимірюється за допомогою відбору та розрахунку найважливіших показників, що фактично характеризують тільки його контури.

Контурність кількісних і якісних оцінок стану конкурентного середовища в Україні та її регіонах пов'язане із недоліком розвитку інформаційно-статистичної бази, що знаходить своє відображення в ряді аспектів. По-перше, відсутня повна інформація про внутрішні та зовнішні господарюючі суб'єкти, які здійснюють діяльність на товарних ринках. По-друге, форми статистичної звітності потребують модернізації з урахуванням ускладнення ринкових залежностей та класифікацій. По-третє, вивчення середньострокових і довгострокових тенденцій сукупного попиту і сукупної пропозиції в регіонах ускладнене тим, що в регіонах України спостерігається значна диференціація та диспропорційність соціально-економічного розвитку.

Отже, метою контурного аналізу є розроблення певних контурів у вигляді системи блоків, що представляють собою алгоритм конкретних дій. Ці послідовні дії передбачають вирішення наступних завдань структурного характеру:

1) скласти перелік підприємств, номенклатури та обсягів їх продукції для уточнення галузевої і підгалузевої структур регіону;

2) представити перелік основних груп товарів вироблених на підприємствах, дати кількісну характеристику кожній товарній групі і кількість конкретних товарних ринків регіону;

3) вивчити структуру кожного товарного ринку за систематизованим переліком показників, застосовуваних у світовій та вітчизняній практиці для визначення рівня монополізації;

4) здійснити кількісну та якісну оцінку стану конкурентного середовища на конкретних товарних ринках регіону;

5) дати інтегральну характеристику конкурентного середовища регіону на основі системи рівневих показників.

Послідовність вирішення названих завдань і їх взаємозв'язок адекватна складеним нами наступним алгоритмом: уточнення галузевої структури регіону; визначення найважливіших товарних груп і товарних ринків регіону; вивчення рівня монополізації кожного товарного ринку; оцінка параметрів конкурентного середовища товарних ринків; інтегральна характеристика регіонального ринку.

Представлений алгоритм дозволяє виразити взаємозв'язок вирішуваних завдань; візуально представити черговість дій і їх послідовність. Поряд з послідовністю блоків даний алгоритм може носити й інтерактивний характер, тобто кожен етап обумовлює подальший, а їх завершення або не завершення припускає відновлення нового циклу дій в процесі моніторингових досліджень.

Таким чином, контурний аналіз охоплює практично всі основні кількісні і якісні показники, що характеризують рівень монополізації товарних ринків і тим самим дає можливість представити структуру ринку в цілому. Заключний етап робить можливим і побудова різних комп'ютерних моделей для більш наочного уявлення про структуру товарних ринків. Отже, методологія і методики визначення структури товарних ринків в Україні і її регіонах знаходяться на стадії становлення; по-друге, спеціальна інформаційна база для адекватних розрахунків поки відсутній, тому сьогодні застосовувати доцільно лише метод контурного аналізу; по-третє, вихідні методологічні посилки для аналізу товарних ринків можна частково запозичивши методики зарубіжних країн.

Використані джерела:

1. Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції (схвалено Постановою Верховної Ради України від 21 грудня 1993 р. №3757-ХІІ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3757-12>.

2. Концепція Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 роки (схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2012 р. №690-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/690-2012-%D1%80>.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НЕОБХОДИМОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ И УТИЛИЗАЦИИ ЗОЛ ТЕПЛОВЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ

*Пономаренко П.И., д.т.н., профессор,
Примакова В.О., ассистент*

Государственное ВУЗ «Национальный горный университет», Украина

Главным энергоносителем, обеспечивающим энергетическую безопасность Украины, является уголь. В связи со значительным удорожанием импортного газа правительство страны приняло стратегическое решение о существенном снижении использования природного газа на тепловых электростанциях. Заменой этого сырья при выработке электроэнергии должен стать уголь [1].

В ходе проведения реструктуризации угольной отрасли в последние годы в Украине значительно сократился шахтный фонд (было закрыто 95 шахт) [2]. На государственном уровне планируется создание несколько новых шахт и реконструкция уже действующих, однако недостаточное бюджетное финансирование угольной отрасли, а также сокращение и ликвидация шахтостроительных трестов не позволяет в короткие сроки воплотить задуманное. Поэтому одним из резервов повышения эффективности выработки энергии на угольных ТЭС является утилизация отходов от сжигания углей.

С одной стороны, сжигание угля на тепловых электростанциях имеет несколько негативных экологических аспектов: во-первых, сжигание угля приводит к загрязнению атмосферы вредными газами и пылью; во-вторых, золы ТЭС, образовавшиеся в результате сжигания углей, также способствуют загрязнению; в-третьих, зола, содержащаяся в золохранилищах, занимает огромные территории.

С другой стороны – в золе содержится уголь, извлечение которого может использоваться для повторного сжигания. Кроме того, продукты комплексной переработки зол могут использоваться как продукция для других отраслей. Таким образом, снижения содержания вредных газов и пыли в атмосфере можно добиться благодаря использованию высокоэффективных фильтров; извлечение угля из золы и повторное его использование, а также использование продуктов переработки самой золы как сырья, могут быть эффективными источниками природопользования.

Актуальность настоящей статьи заключается в том, что вблизи ТЭС скопились сотни миллионов тонн золы, содержащей ряд ценных компонентов (достаточно сказать, что отвалы ТЭС ежегодно пополняются золой свежего поступления в количестве свыше 10 млн т). Например, только при сжигании углей Приднепровской ТЭС в год образуется 0,5 млн т золы (к уже накопленным свыше 30 млн т), золохранилище которой занимает территорию свыше 200 га и служит постоянным источником заражения почвы, воздушного и водного бассейнов. Поэтому уголь на ТЭС следует рассматривать не только как топливо, но и как сложное комплексное ископаемое, которое в процессе сжигания образует весьма ценное вторичное многоплановое минеральное сырье. Ввиду сравнительно высокого содержания в ряде зол фазовых составляющих с высокими потребительскими свойствами их можно отнести к техногенным полезным ископаемым.

Следует отметить, что в настоящее время золы ТЭС используются в ограниченных количествах, так как отсутствуют экономически целесообразные методы и способы извлечения из них ценных компонентов. Использование самой золы как источника сырья для получения глиноземного керамзита, производства кирпича, высококачественного зольного гравия, цемента, контактно-конденсационных смесей, а также изготовления дорожных оснований и покрытий представляет большой научный интерес.

Использованные источники:

1. Пономаренко П.И. Чарная В.З. Перспективы развития угольной отрасли в условиях перехода к рыночной экономике. – Днепропетровск: Национальная горная академия Украины, 2002. – 32 с.

2. Пономаренко П.І. Урахування основних чинників при визначенні економічної доцільності відпрацювання малих залишкових законсервованих запасів вугілля / П.І. Пономаренко, О.О. Марченко // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С.182–187.

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА РІВНЕМ РЕСУРСНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Погодаєв С.Є., доцент

Севастопольська філія ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», Україна

Мета статті – обґрунтувати поняття життєвого циклу машинобудівного підприємства за конкурентоспроможністю його ресурсів. Задачі: розглянути фактори, які впливають на конкурентоспроможність ресурсів підприємства; описати варіанти перебігу життєвого циклу фірми за рівнем конкурентоспроможності її ресурсів; запропонувати заходи, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємства за матеріальними, фінансовими, інформаційними, трудовими ресурсами. Об'єкт дослідження: життєвий цикл підприємства за його конкурентоспроможністю. Предмет дослідження: вплив окремих ресурсів на життєвий цикл підприємства за ресурсною конкурентоспроможністю.

Питанням забезпечення конкурентоспроможності підприємств приділяється значна увага вітчизняними та іноземними дослідниками, серед яких В.П. Антонюк, Т. Бергер, О.В. Белоусов, В.Г. Бодров, С.М. Бондаренко, Б.В. Буркинський, Н.В. Василькова, О.В. Горбач, А.В. Дзюбинський, І.З. Должанський, Н.А. Дробітько, І.В. Журило, С.М. Клименко, Ю.Г. Ковальська, Т.В. Омельяненко, Л.І. Піддубна, Д.В. Попков, С.Г. Рибалка, С.І. Савчук, О.А. Стретович, Н.П. Тарнавська, Р. Целліні, О.І. Штейн та інші. При цьому наголошується, що конкурентоспроможність як комплексний показник охоплює багато факторів, одним із ключових серед яких є конкурентоспроможність фірми за можливістю залучення і використання ресурсів. В умовах глобалізації національна конкурентоспроможність [1, с.67–74; 7, с.91–111] складається з конкурентоспроможності окремих галузей і підприємств. Не вирішеними залишаються питання впливу зміни рівня конкурентоспроможності окремих залучених та використовуваних підприємством ресурсів на рівень і динаміку зміни його ресурсної конкурентоспроможності протягом життєвого циклу.

Дослідники відзначають, що одним із недоліків класичної матриці SWOT – аналізу є те, що вона не дає можливості оцінити тенденції змін у часі, які мають важливе значення при виборі та реалізації стратегії розвитку підприємства [4, с.96]. Дійсно, показник конкурентоспроможності підприємства є функцією часу. В залежності від стадії життєвого циклу розвитку підприємства (створення, зростання, зрілість, занепад) змінюється і рівень його конкурентоспроможності. За аналогією з життєвим циклом підприємства в залежності від обсягу доходу і за рівнем його конкурентоспроможності [6, с.17–89] може бути запропонований життєвий цикл підприємства за конкурентоспроможністю його ресурсів (рис. 1).

На рис. 1 застосовано такі параметри: FFC – (Factor of the Firm's Competitive Ability) показник поточного рівня ресурсної конкурентоспроможності підприємства; $FFC_{поч}$ – (Factor of the Firm's Initial Competitive Ability) показник початкового рівня конкурентоспроможності; FFC_{min} – (Factor of the Firm's Minimum Competitive Ability) показник мінімального рівня конкурентоспроможності; FFC_{max} – (Factor of the Firm's Maximum Competitive Ability) показник максимального рівня ресурсної конкурентоспроможності підприємства.

При цьому склад показників конкурентоспроможності підприємства може змінюватися у відповідності з особливостями галузі, метою дослідження [3, с.4–16; 5, с.6–19] тощо. Початкова ресурсна конкурентоспроможність підприємства обумовлена тим, що при створенні фірми, як правило, існує інноваційна підприємницька ідея, задіяні необхідні ресурси (матеріальні, фінансові, інформаційні, трудові), котрі самі по собі мають попит на ринку, що відображає їх власну конкурентоспроможність. У подальшому ефективне комбінування цих ресурсів як одна із підприємницьких функцій створює нову якість – конкурентоспроможність фірми в цілому як системи елементів, які представлені цими

ресурсами. Життєвий цикл підприємства за ресурсною конкурентоспроможністю тим і відрізняється від життєвого циклу підприємства за обсягом доходів, що вже на початку діяльності ресурсна конкурентоспроможність фірми не дорівнює нулю, а більша нуля.

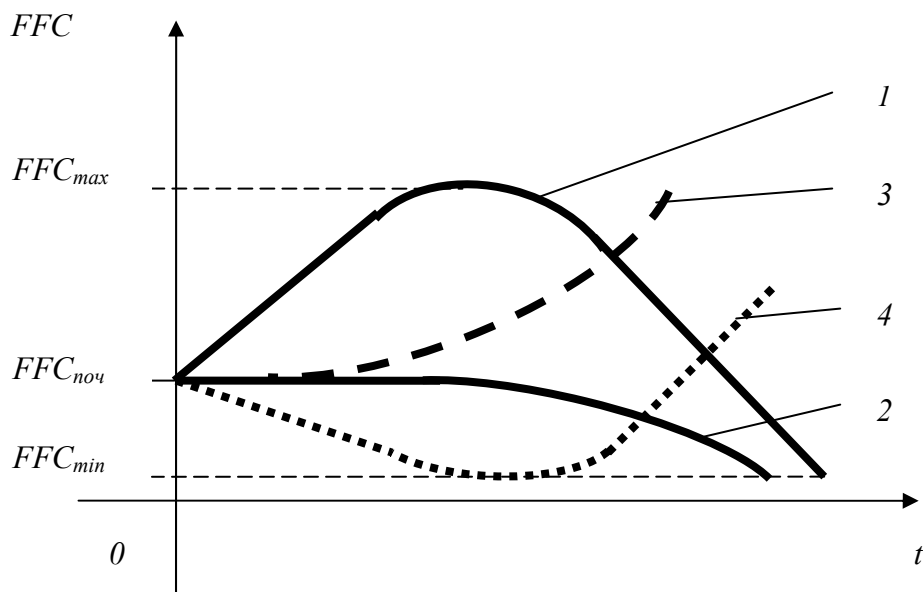


Рис. 1. Життєвий цикл підприємства за конкурентоспроможністю його ресурсів:

- 1 – початкове зростання та подальше падіння конкурентоспроможності матеріальних ресурсів підприємства;
- 2 – початкова незмінність і подальше падіння конкурентоспроможності фінансових ресурсів підприємства;
- 3 – початкове і подальше зростання конкурентоспроможності інформаційних ресурсів підприємства;
- 4 – початкове падіння та подальше зростання конкурентоспроможності трудових ресурсів підприємства.

В якості ілюстрації, на рис. 1 наведено різні варіанти зміни конкурентоспроможності чотирьох видів ресурсів підприємства протягом життєвого циклу. Наприклад, на старті внаслідок будівництва нових будівель і споруд, закупівлі нового устаткування й інструментів (1) мало місце початкове зростання конкурентоспроможності матеріальних ресурсів підприємства. Але в подальшому, внаслідок старіння та зносу матеріальних ресурсів, конкурентоспроможність підприємства за цими ресурсами неухильно знижувалася. Варіант (2) відображає ситуацію, коли інвестовані засновниками підприємства грошові кошти та інші фінансові ресурси, у тому числі в цінних паперах і на депозитних банківських рахунках, поступово витрачалися без адекватного їх поповнення, що в результаті призвело до вимивання обігових коштів і падіння конкурентоспроможності фінансових ресурсів підприємства.

На рис. 1 варіант (3) ілюструє розвиток ситуації на прикладі постійного зростання конкурентоспроможності інформаційних ресурсів підприємства, що може мати місце внаслідок придбання або самостійної розробки новітніх технологій, «ноу-хау», ліцензій, патентів тощо. Ситуація (4) відображає кардинальну зміну кадрової політики підприємства протягом його життєвого циклу, коли заміна персоналу із залученням високо кваліфікованих, енергійних, відповідальних працівників дозволила підвищити конкурентоспроможність трудових ресурсів підприємства.

Для дослідження життєвого циклу підприємства за ресурсною конкурентоспроможністю є застосовною також ресурсна теорія фірми [8, с.179–191; 9, с.9–93; 10, с.171–180], авторами якої в кінці ХХ ст. стали Г. Хамел, К.К. Прахалад, Б. Вернерфелт, Дж.Б. Барні, Р.М.

Грант, К.Р. Коннер, М. Петераф, Р.Л. Прим, Дж.І. Батлер, Б.С. Силверман та інші.

Конкурентоспроможність залучених фірмою ресурсів є підґрунтям для конкурентоспроможності її продуктів – товарів, робіт і послуг. Причому кожен із видів ресурсів – матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових ресурсів – впливає не лише на продукцію підприємства, а й на рівень конкурентоспроможності інших видів ресурсів. В табл. 1 перелічені пари взаємного впливу ресурсів.

Таблиця 1

Взаємний вплив на рівень конкурентоспроможності ресурсів

Вид ресурсу	Матеріальні	Фінансові	Інформаційні	Трудові
Матеріальні	–	Матеріальні→ Фінансові	Матеріальні→ Інформаційні	Матеріальні→ Трудові
Фінансові	Фінансові→ Матеріальні	–	Фінансові→ Інформаційні	Фінансові→ Трудові
Інформаційні	Інформаційні→ Матеріальні	Інформаційні→ Фінансові	–	Інформаційні→ Трудові
Трудові	Трудові→ Матеріальні	Трудові→ Фінансові	Трудові→ Інформаційні	–

Примітка. Складено автором.

Зростання конкурентоспроможності підприємства за фінансовими ресурсами (внаслідок накопичення грошів на депозитах, отримання кредитів, залучення інвестицій, емісії цінних паперів тощо) дозволяє фірмі розвинути власні або придбати новітні технології, патенти, ліцензії (інформаційні ресурси). Для впровадження інноваційних технологій фірма здебільшого повинна оновити виробничі потужності (матеріальні ресурси), відмовившись від застарілого обладнання. Експлуатація нового устаткування з використанням нових технологій вимагає зробити наступний крок з підвищення конкурентоспроможності підприємства – внаслідок підвищення кваліфікації, перенавчання, залучення висококваліфікованих фахівців – підвищити рівень конкурентоспроможності своїх трудових ресурсів.

Таким чином, для досягнення нового рівня конкурентоспроможності на ринку за ресурсами фірма повинна комплексно розв'язувати задачу розвитку всіх своїх ресурсів. Більше того, останні дослідження показують, що інтенсивність змін у конкурентному середовищі робить недовговічною будь-яку конкурентну перевагу фірми, і створення конкурентних переваг [2, с.4] має бути поставлене на потік. До засобів, які сприяють зростанню конкурентоспроможності фірми, відносяться також санація, покращення іміджу, впровадження інновацій та інші організаційні заходи. З метою більш чіткої концептуалізації понять пропонується наступне визначення: «Ресурсною конкурентоспроможністю підприємства є його здатність ефективно залучати, використовувати і розвивати матеріальні, фінансові, інформаційні та трудові ресурси для досягнення ринкових цілей протягом життєвого циклу підприємства за конкурентоспроможністю».

Отже, контроль динаміки зміни конкурентоспроможності підприємства протягом його життєвого циклу є однією з важливіших функцій менеджменту. Підвищення ресурсної конкурентоспроможності фірми є комплексним результатом зростання її конкурентоспроможності за окремими показниками, включаючи матеріальні, фінансові, інформаційні та трудові ресурси. Перспективи подальших досліджень передбачають вивчення факторів, які впливають на зміну в часі ресурсної складової загальної конкурентоспроможності підприємства; розробку рекомендацій щодо провадження моніторингу і контролю динаміки його конкурентоспроможності; своєчасного передбачення банкрутства; вжиття превентивних заходів.

Використані джерела:

1. Бодров В.Г. Основи конкурентоспроможності економіки України / В.Г. Бодров // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С.67–74.
2. Геєць В. Конкуренція в бізнесі і конкуренція в політиці / В. Геєць // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – №1.– С.2–5.

3. Дробітько Н.А. Оцінка та діагностика конкурентноспроможності підприємств. Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.06.02 / Н.А. Дробітько; Харківський держ. екон. ун-т. – Харків, 2002. – 20 с.
4. Загородній А. Аналіз сприятливості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для реалізації інноваційної стратегії / А. Загородній, В. Чубай // Вісник Тернопільського національного економічного університету. Науковий журнал. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – №2. – С.96–101.
5. Ковальська Ю.Г. Формування конкурентної стратегії підприємства. Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.06.01 / Ю.Г. Ковальська; Європейський ун-т фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 26 с.
6. Попков Д.В. Управление конкурентоспособностью организации по стадиям ее жизненного цикла. Дисс... к-та екон. наук: 08.00.05 / Д.В. Попков; Санкт-Петербургский ин-т управления и права. – СПб., 2007. – 148 с.
7. Berger T. Concepts of National Competitiveness / T. Berger // Journal of International Business and Economy. – 2008. – Vol. 9. – No 1. – P.91–111.
8. Peteraf M. The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-based View / M. Peteraf // Strategic Management Journal. – 1993. – Vol. 14. – No 3. – P.179–191.
9. Prahalad C.K. The Core Competence of the Corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – No 3. – P.79–93.
10. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. – 1984. – Vol. 5. – No 2. – P.171–180.

ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

*Розкокоха В.П., магістр,
Солодовник Л.М., д.т.н., професор
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна*

До найважливіших економічних категорій, які характеризують ефективність діяльності підприємств, відносять рентабельність. Рентабельно працює підприємство тоді, коли воно отримало надлишок над витратами на виробництво продукції у вигляді доходу. Актуальність і значущість цієї наукової роботи обумовлена корінною перебудовою та сучасними вимогами динамічного розвитку національної економіки, що базується на глибоких змінах ринку споживачів продукції промислових підприємств через коливання попиту на неї. Отже адаптація відомих та розробка нових шляхів підвищення рентабельності є основними завданнями економістів підприємств.

Розглянемо один із шляхів підвищення рентабельності – диверсифікацію виробництва. Дослідження виконано на прикладі ПАТ «Донецький електротехнічний завод», який виробляє обладнання для передачі та розподілу електричної енергії. Підприємство виготовляє та постачає електротехнічне обладнання практично в усі регіони світу. Виробнича і випробувальна база дозволяє забезпечувати виготовлення продукції за прогресивними технологічними процесами і на сучасному обладнанні з необхідним контролем якості, виконувати випробування виробів у повному обсязі, передбаченому національними та міжнародними стандартами. Названий завод постачає вимірювальні трансформатори, комплектні розподільчі пристрої, електродвигуни та трансформаторні підстанції.

Аналіз економічних показників функціонування ПАТ «Донецький електротехнічний завод» свідчить про прибутковість підприємства впродовж досліджуваного періоду часу (2009–2011 рр.). У 2010 р. рентабельність продажів підприємства становила 2,77%, що в порівнянні з показником 2009 р. (5,34%) майже вдвічі менше. Темп зниження цього показника – 52%, свідчить про те, що рівень прибутків акціонерного товариства з кожної гривні продажів знизився на 48%. У 2011 р. спостерігалось різке підвищення показника рентабельності до рівня 2009 р.: в абсолютному значенні він склав 5,49%, звідки рівень темпу приросту показника в порівнянні з попереднім роком – 98%.

Рентабельність активів підприємства коливалася також у великому розбігу – від 2,22% у 2009 р. до 5,19% у 2010 р. (2,42% у 2011 р.), тобто темп приросту зазначених показників рентабельності протягом 2009–2010 рр. дорівнював 134%, а порівняно з цим показником 2010 р. темп зниження рентабельності у 2011 р. склав 53%.

Оцінена також зміна рентабельності капіталу. На підприємстві, що розглядається, вона стабільно збільшується: 2,33% у 2009 р., 5,46% – 2010 р., 5,09% – 2011 р., що відповідає темпу приросту цих показників у 2010 р. 135%, а в 2011 р. – 119%. У той же час рівень рентабельності капіталу у 2011 р у порівнянні з цим рівнем у 2010 р. зменшився на 7%.

Виходячи з аналізу технологічного процесу та режиму роботи підприємства, ступеня завантаження робочого устаткування, був зроблений висновок про можливість і доцільність збільшення обсягу випуску електротехнічної продукції. Основою для такого висновку були результати аналізу збуту продукції у 2010 р. Попит на продукцію заводу збільшився в середньому на 7%, у тому числі, на вимірювальні трансформатори – на 4%, комплектні розподільчі пристрої – на 2%, камери збірні одностороннього обслуговування – на 3%; роз'єднувачі – на 1%. Таке збільшення попиту, передусім, викликано появою на ринку нових споживачів продукції. Їх виникнення пов'язане з реконструкцією, модернізацією й відкриттям нових заводів і фабрик важкої і легкої промисловості, різнопрофільних торгових комплексів, які для забезпечення свого функціонування на технічному рівні використовують новітні технології в галузі електропостачання, тобто є потенційними клієнтами підприємства.

Збільшення обсягів товарної продукції на 7% призвело до збільшення витрат на сировину і матеріали на 2%. Витрати на оплату праці залишилися незмінними в результаті впровадження раціональної організації виробництва на підприємстві та автоматизації праці, що дало можливість вивільнити 10% штату працівників основного виробництва. Загальнозаводські та цехові витрати збільшилися (на 1%), адміністративні витрати залишилися без зміни, а витрати на збут зросли (на 0,5%). В цілому, повна собівартість продукції для нового обсягу виробництва збільшиться на 4,5%. Проте, вказане збільшення обсягу виробництва дало можливість збільшити прибуток підприємства на 3,3 млн грн.

Бренд ПАТ «Донецький електротехнічний завод» відомий у багатьох країнах світу як стабільний і провідний серед клієнтів та партнерів підприємства. Позитивний імідж продукції, її висока якість та наявність на підприємстві новітньої виробничої і випробувальної бази, що забезпечує випуск продукції на сучасному технологічному обладнанні, частина якого підходить не тільки для виробництва трансформаторів, але й продукції іншого напрямку – комплектуючих для промислового холодильного устаткування – дає можливість керівництву заводу детальніше розглянути проект впровадження інноваційних заходів по диверсифікації та розширенню асортименту за рахунок введення в виробництво нової лінії електродвигунів для холодильних камер, пускозахищаючої апаратури для холодильного устаткування та в'єтових і ізольованих колодок.

З метою виявлення доцільності впровадження заходу спеціалісти-маркетологи, економісти підприємства провели суспільний маркетингово-економічний аналіз ринку промислового холодильного обладнання України. На даний період часу на національному ринку діють п'ять великих фірм-виробників холодильного обладнання, що випускають аналогічну продукцію:

- «Danffos», Німеччина: обсяг продажів – 18 000 шт./рік; сегмент ринку – 20%;
- «Vidzer», Німеччина: обсяг продажів – 15 000 шт./рік; сегмент ринку - 14% ринку;
- «Monevroke», Франція: обсяг продажів – 13 500 шт./рік; сегмент ринку – 12% ринку;
- «Fraskould», Іспанія: обсяг продажів – 13 200 шт./рік; сегмент ринку – 15% ринку;
- «Мелітопольський завод холодильного обладнання», Україна: обсяг продажів – 16 300 шт./рік; сегмент ринку – 19% ринку; інші виробники: сегмент національного ринку – 20%.

У результаті розширення національної галузі легкої промисловості, де застосовується холодильне обладнання, на ринку прогнозується підвищення попиту на комплектуючі на 5%.

Загальний обсяг продажів іноземних компаній не задовольняє повністю попит, який виник на продукцію. Тому ПАТ «Донецький електротехнічний завод», з метою отримання додаткового прибутку і виходу на нові ринки збуту, вирішив диверсифікувати виробництво, випускаючи електрозапчастини для холодильного устаткування.

За результатами розрахунків, проект диверсифікації виробництва варто впроваджувати, оскільки чистий дисконтований доход (ЧДД) при коефіцієнті дисконтування $r=15\%$ та $r=20\%$ більше нуля, а індекс рентабельності вище за одиницю. Але треба врахувати, що при $r=15\%$, вказаний доход (в сумі 14251,2 тис. грн) більше цього доходу при $r=20\%$ (12228,5 тис. грн, що на 2022,7 тис. грн менше); рівень індексу доходності в першому випадку на 0,5% вище, ніж у другому варіанті. Отже, доцільніше прийняти проект, в якому $r=15\%$.

Таким чином, використання відносних показників ефективності як рентабельність продажів, активів або капіталу, а також абсолютних показників (собівартість, прибуток) дозволяють проаналізувати сучасний економічний стан підприємства, спрогнозувати головні тенденції його розвитку та розробити окремі практичні рекомендації щодо його поліпшення.

Враховуючи динамічність підприємницького середовища, в якому працюють сучасні промислові підприємства, науковий інтерес мають дослідження, спрямовані на визначення важелів впливу на рентабельність. Як свідчать розрахунки щодо пропозицій підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Донецький електротехнічний завод», позитивна динаміка показників рентабельності діяльності підприємства залежить від можливостей збільшувати обсяг виробництва конкурентоспроможної за технічним рівнем продукції, а також впровадженні стратегії її диверсифікації. Це дозволяє отримати, окрім економічного ефекту у вигляді доходів, соціальний ефект, що полягає в підвищенні рівня продуктивності праці робітників, а, отже, й обсягів їх заробітної плати, збереження наявних та утворення нових робочих місць.

Підвищення рентабельності промислового підприємства забезпечується врахуванням в процесі розробки практичних заходів сукупного взаємодоповнюючого потенціалу підприємства щодо використання його матеріальних (виробнича інфраструктура) та нематеріальних активів (технології, імідж, партнерські відносини).

Використані джерела:

1. Закон України «Про електроенергетику» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Карандакова І.Г., Левковець П.Р. Моделі вдосконалення інвестування компаній електротехнічного сектору України. – К.: УТУ, 1999. –147 с.
3. Ковальчук В.І. Економіка підприємства: навчальний посібник. – К., Знання, 2008. – 679 с.
4. Крайник О.П., Барвінська Є.С. Економіка підприємства. – Львів, ІВЦ «Інтелект-захід», 2003. – 208 с.
5. Семернікова І.О., Мешкова-Кравченко Н.В. Економіка підприємства: навчальний посібник. – Херсон: Олді-плюс, 2007.
6. Частоколенко І.П. Технологічні інновації в системах енергетики і їх вплив на економічне зростання // Вісник НУ «Львівська політехніка». Логістика. – 2003. – №472. – С.531–537.

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Ротанов Г.М., к.е.н., доцент

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, Україна

Промисловість України знаходиться на шляху виходу з кризового стану. Закріплення позитивної динаміки показників, що намітилась останнім часом, її ефективне функціонування є однією з найважливіших задач національної економіки. Її вирішення значною мірою залежить від розвитку інноваційної діяльності і використання ефективних ринкових механізмів управління. Однак низький технічний і організаційний рівень

виробництва, недостатнє фінансування інноваційної діяльності не дають можливості сьогодні повною мірою розвиватися йому на інноваційній основі.

Одним з найбільш ефективних напрямків забезпечення ефективності промислового виробництва є пошук таких умов його функціонування, які сприяли б розвитку інноваційної діяльності, спрямованої на розробку і використання результатів наукових досліджень, що дають можливість здійснити реструктуризацію, відновлення основних виробничих фондів, удосконалити технологію, організацію і управління виробництвом.

Активізація інноваційної діяльності, як свідчить досвід промислово розвинених країн, є визначальним напрямком забезпечення впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво, підвищуючи його конкурентоспроможність і стале становище на ринку товарів і послуг. У той же час, огляд економічної літератури теоретичного і прикладного характеру показує, що багато питань з цієї проблеми не знайшли відповідного відображення, не враховують повною мірою сучасний стан промислового виробництва і особливості його функціонування на перехідному етапі до ринку.

Теоретичні і методологічні аспекти активізації інноваційної діяльності промислових підприємств знайшли відображення у наукових роботах Л.В. Гринів [1], М.М. Мартиненко [2], Н.В. Румянцева [3], О.В. Рябих [4] та інших економістів. Але теоретичні основи інноваційної діяльності, методи її оцінки та науково-практичні рекомендації щодо її організаційного забезпечення вимагають більш комплексного аналізу і обґрунтування.

Метою статті є підвищення ефективності промислового виробництва на підґрунті розробки теоретичних і методичних основ формування і реалізації механізму активізації інноваційної діяльності.

В сучасних умовах функціонування промислового виробництва інноваційна діяльність стає важливою передумовою його подальшого розвитку і підвищення ефективності. Поліпшення як макро- так і мікропоказників роботи промисловості неможливе без здійснення суттєвих змін існуючих форм і методів активізації інноваційної діяльності. Такі зміни повинні сприяти формуванню ринкових механізмів управління, які надають змогу значно підвищити конкурентоспроможність виробництва, життєвий рівень населення і забезпечити успішне інтегрування до світового економічного процесу.

На сьогодні трактування сутності інноваційної діяльності відображає багатогранність і складність досліджуваної проблеми. Еволюція теоретичних уявлень про інноваційну діяльність йде в напрямку розуміння такого виду діяльності, який пов'язаний з трансформацією ідеї в новий, або удосконалений продукт, технологічний процес.

В теорії циклічності рівновага розглядається як вихідний стан економічної динаміки. При цьому враховується, що в тих випадках, коли структурні порушення відновлювальних зв'язків досягнуть критичної величини, стан рівноваги має відновитися стрибкоподібно – за допомогою економічних криз. У цьому випадку економічні кризи виконують функцію специфічного інструмента вимушеного подолання диспропорцій, що виникли, і відновлення порушеної рівноваги. Усі зміни, пов'язані з її відхиленням від стану рівноваги, розглядаються з позиції теорії життєвих циклів: циклів створювання, а також циклів реалізації інновацій.

Розвиваючи положення про особливе значення інноваційного фактора розвитку промислового виробництва і підвищення його ефективності, нами встановлено, що аналіз проблеми інноваційної діяльності проводився переважно у теоретичному аспекті, але конкретні напрямки реалізації інноваційних процесів в промисловості досліджувались недостатньо, без необхідного теоретико-методологічного обґрунтування, і розгляду взаємозв'язку і взаємозумовленості різних елементів і факторів у системі «промислове виробництво – інноваційна діяльність».

Зазначена система включає безліч елементів і підлягає впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, і в силу цих обставин, має високий ступінь невизначеності зв'язків і відносин. У таких умовах стає необхідним формування відповідного механізму управління,

що дозволив би з'ясувати взаємозв'язок елементів системи і можливості їхньої адаптації до реальних умов промислового виробництва.

Механізм управління нами розглядається як сукупність необхідних взаємозв'язків, які виникають між різними елементами в системі промислового виробництва, що дозволяють впливати на фактори управління. Метою такого механізму є формування таких умов, що здатні забезпечити функціонування промислового виробництва в взаємодії з економічним, технологічним і соціальним середовищем. В результаті такої взаємодії і відбувається узгодження інтересів підсистем управління. Дієвість такого механізму буде визначатися сукупним результатом функціонування його складових.

В сучасних умовах промислового виробництва, коли з одного боку існує значний науково-технічний потенціал, не використовуються повною мірою наявні виробничі потужності, трудові ресурси, а з іншого боку – низький рівень організаційно-технічного розвитку виробництва, відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної сфери, фінансових ресурсів та ін., гостро стає питання удосконалення механізму для поліпшення економічних форм технологічного розвитку промисловості.

Визначальною умовою функціонування механізму є проведення ефективної промислової політики, що дозволяє визначити основні напрямки активізації інноваційної діяльності. В умовах ринкових відносин, вона має націлювати на підвищення ефективності суб'єктів інноваційної діяльності будь-якої форми власності, сприяти більш швидкому перетворенню наукового знання в інновацію.

Основними інструментами промислової політики, крім державних цільових інноваційних програм, можуть бути: програми технологічного розвитку для вирішення задач галузей і сприятливого виявлення умов економічного зростання, технологічного переозброєння тих виробництв, що здатні дати максимальний ефект для економіки в цілому; окремі інноваційні проекти високого ступеня комерціалізації, що забезпечують значний економічний ефект за рахунок швидкого обігу капіталу і часто змінюваної номенклатури виробництва.

Аналіз сучасного стану функціонування промисловості України свідчить, що сьогодні, є позитивні зміни у напрямку стабілізації виробництва, поліпшення галузевої структури та її соціальної й інноваційної орієнтації. Сучасне становище інноваційної діяльності у промисловому виробництві є відображенням тих негативних процесів, які мають місце в економіці України. Свідомством тому – суттєве зменшення кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю за рахунок значного скорочення обсягів витрат на інноваційні цілі, звідси – зменшення кількості впроваджених прогресивних технологічних процесів, а також освоєних у промисловому виробництві нових машин, обладнання, приладів і т. ін. Для цього в промисловості України є передумови, але необхідна цілеспрямована робота щодо формування та реалізації механізму інноваційної діяльності.

Напрямки активізації відображають взаємозв'язок інституціональних, податкових, кредитно-фінансових, законодавчих, мотиваційних заходів, спрямованих на формування сприятливого інноваційного клімату та в першу чергу – створення умов для розширення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

Дослідження показують, що на сьогодні яка-небудь єдина, загально визначена класифікація факторів впливу на інноваційну діяльність практично відсутня. Недоліком існуючих теоретичних розробок в цьому напрямку є недооцінка впливу людських та мотиваційних факторів, що пояснюється недостатньою дослідженістю взаємозв'язку розвитку промислового виробництва і ефективністю інноваційно-інвестиційного процесу. Тому питання про структуру факторів та їхній вплив на розвиток виробництва у вітчизняній економічній науці залишається поки що не вирішеним до кінця.

В сучасних умовах господарювання гостро постають питання визначення пріоритетних напрямків забезпечення ефективності промислового виробництва. З метою виявлення особливостей політики промислових підприємств у цьому напрямку та розробки рекомендацій щодо її удосконалення нами проведено аналіз результатів роботи

промисловості України. Це дозволило зробити висновок, що однією із визначальних передумов формування механізму активізації є розробка інноваційної стратегії розвитку промислового виробництва.

Організаційно-економічні елементи відображають взаємозв'язок промислового виробництва з різноманітними ринками, суб'єктами ринку та інститутами і орієнтовані на активізацію інноваційної діяльності для забезпечення стабілізації та сталого економічного зростання промислового виробництва за рахунок інноваційно-технологічних факторів. Як на нашу думку, це основна роль, яку вони мають виконувати на даному етапі структурної трансформації в промисловості України.

Сьогодні необхідно розуміння, що без включення інноваційного фактора, ринкових інструментів до механізму управління, не можна забезпечити формування якісно нового середовища, як визначальної умови підвищення ефективності промислового виробництва.

Інноваційне відновлення промислового виробництва, як уже відзначалось, йде повільними темпами. В основному, це пов'язано з тим, що технологічні новинки і так звані «високі технології» залишаються мало затребуваними нашою промисловістю, що пояснюється відсталою галузевою структурою.

Розглядання взаємовідносин промислового виробництва з ринковим середовищем, а також з урахуванням принципів управління інноваційною діяльністю (системний підхід до вибору пріоритетів розвитку; інноваційний тип розвитку з опорою на власні ресурси; функціонально-галузева збалансованість; використання інтеграційних процесів; підвищення регулюючої ролі держави) дало можливість визначити, що стабілізація макроекономічної ситуації, збільшення обсягів виробництва, активізація споживчого попиту та підприємництва, а також заходи законодавчих та виконавчих органів влади повинні сприяти збільшенню надходжень власних та іноземних інвестицій до промислового виробництва.

Оживлення інвестиційних процесів у найближчий час має бути підкріплено державними заходами, спрямованими на стимулювання довгострокового інвестування. З метою підвищення ролі фондового ринку в розвитку і акумуляції інвестиційних ресурсів необхідно продовжити формування цілісного механізму функціонування ринку цінних паперів, що забезпечував би захист прав інвесторів, сприяв вкладенню коштів у цінні папери промислових підприємств.

Підвищення ефективності промислового виробництва здійснюється за рахунок організаційно-економічних елементів механізму, які надають змогу включати інноваційний фактор його розвитку, основною ідеологією при цьому є принцип постійного удосконалення, який охоплює всі складові елементи інноваційного процесу. За таких умов система управління є орієнтованою і спрямованою на поліпшення показників роботи промисловості.

Елементи механізму активізації інноваційної діяльності нами об'єднано у три блоки. Перший – теоретичні і методологічні основи інновацій, узгодження стратегії розвитку промислового виробництва і інноваційної діяльності та оцінка сучасного стану промислового виробництва. Другий блок – відображає елементи механізму регулювання інноваційної діяльності, а також реформування суб'єктів господарювання, як основної передумови сприйняття інноваційних процесів у промисловості. Третій блок – основні напрямки активізації інноваційної діяльності. В сукупності усі три блоки складають систему елементів механізму, які повинні забезпечити взаємне поєднання інноваційного процесу в напрямку розробки та впровадження науково-технологічних інновацій у системі промислового виробництва.

Зміщення акцентів на активізацію інноваційної діяльності у підвищенні ефективності промислового виробництва зумовлює удосконалення методологічної бази її оцінки. Сучасна економічна теорія не дає вичерпної відповіді на низку ключових питань, необхідних для оцінки інноваційного фактору в системі механізму розвитку промислового виробництва. Зокрема, є принципові методичні та методологічні складності кількісної оцінки різнорідних за складом факторів інноваційної діяльності. В процесі аналізу існуючих методик визначено

доцільність використання різних методів в залежності від поставленої мети, реальної ситуації в промисловому виробництві.

Отже, на сучасному етапі значна частина сфер промислового виробництва орієнтується винятково на досягнення результатів, які забезпечують умови їхнього виживання в ринковому середовищі, і, за цих обставин, вони не мають можливості повною мірою залучити у виробництво інноваційний фактор його розвитку і поліпшити показники своєї діяльності. На підставі аналізу основних типів систем управління промисловим виробництвом установлено, що подальший його розвиток викликає необхідність розробки відповідних елементів механізму забезпечення активізації інноваційної діяльності. Вони мають бути орієнтовані на впровадження в практику інноваційної моделі економічного зростання на базі структурної перебудови промислового виробництва, нових технічних систем і технологій.

Використані джерела:

1. Гринів Л.В. Методи оцінки конкурентного потенціалу підприємства / Л.В. Гринів // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – №5. – Т.2. – С.204–209.
2. Мартиненко М.М. Конкурентні переваги як шлях до розвитку підприємницької діяльності / М.М. Мартиненко, В.В. Чернега // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №3(33). – С.88–96.
3. Румянцев Н.В. Об одной модели организации работы гибкой производственной системы / Н.В. Румянцев // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ: 2003. – №7(65). – С.193–204.
4. Рябих О.В. Активізація інвестиційної та інноваційної діяльності промислового виробництва / О.В. Рябих // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2002. – Вип. 16. – С.96–98.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Савченко И.П., к.э.н., доцент

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», Россия

Инновационная активность зависит от способности предприятия конкурировать как на внутреннем, так и международном рынке. Чем выше активность, тем более успешно предприятие в своей деятельности, значит, оно более конкурентоспособно. В качестве исходной базы, повышения уровня конкурентоспособности целесообразно рассматривать производственный потенциал, характеризующий возможности предприятия производить ту или иную продукцию в востребуемых рынком объемах и в необходимые сроки.

Производственный потенциал предприятия тесным образом связан с инновационными проблемами технологического обновления, развития новых перспективных направлений деятельности на базе нововведений, пересмотра управленческих структур, системы управления всей экономической деятельностью.

В настоящее время основной целью России является обеспечение устойчивого экономического роста, через модернизацию традиционных секторов и формирование новой экономики, в рамках которой главной задачей выступает достижение уровня стран Евро Союза, где средний показатель ВВП на душу населения превышает отечественный более чем на 270% [3]. Соответственно встает вопрос, о поиске фундамента для развития экономики, на который позволяют ответить сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития РФ до 2030 г., в которых основополагающим базисом модернизации экономической системы России, подчеркнута обосновывают диверсификацию технологической базы, от которой зависит статус страны как промышленной державы, позволяющий обеспечить рост уровня доходов на душу населения (ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности 2005 г.) с 48% от уровня Еврозоны до 65–70% в 2020 г. и 90–95% в 2030 г. [4]. Развитие данного направления невозможно без использования инновационных технологий. Таким образом, инновации должны занять ключевое место в

создании ВВП РФ и повышения конкурентоспособности экономики, а инвестиции должны выступить как важнейший фактор их непосредственного развития.

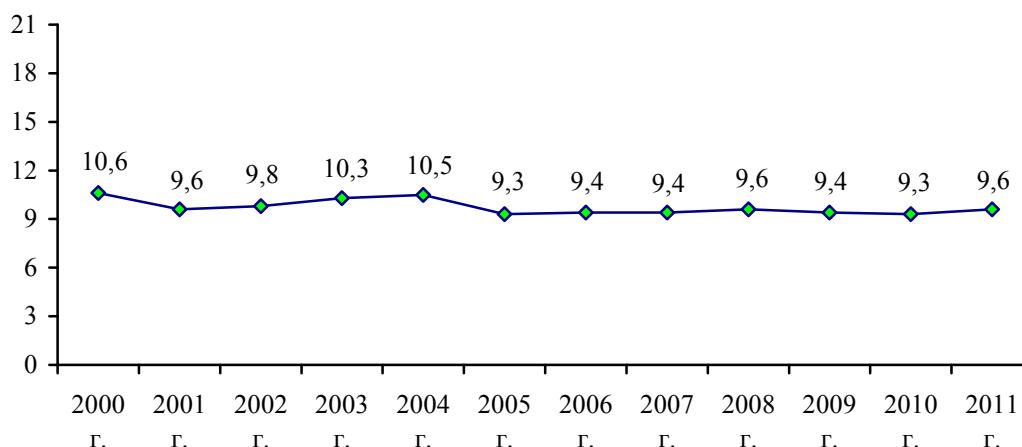


Рис. 1. Удельный вес организаций промышленного производства России, осуществляющих технологические инновации, % [2]

Перекрывая тот факт, что в условиях прогрессирующей нехватки природных ресурсов, инновационный сценарий развития производства признается единственно возможным и предпочтительным, в России в соответствии с рис. 1 прослеживается незначительное количество предприятий, внедряющих инновации для производства конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Так же следует отметить, в практике отечественных предприятий, применение относительно малой доли достижений НТП, которые дают перспективы повышения эффективности производства.

Исследования, проводимые в области изучения проблем инновационного развития отечественных предприятий, выявили факторы, связанные с технологической отсталостью основных производственных фондов и недостаточным финансированием НИОКР, а так же отсутствие эффективных организационно-экономических механизмов стимулирования и системного ресурсного обеспечения инновационной деятельности российских предприятий [5]. Следствием чего является отсутствие возможности обоснованного выбора стратегии развития, с позиции эффективного использования потенциала предприятия, обеспечивающего его переход в качественное новое состояние, основанное на инновационных подходах.

Отсутствие инновационной активности российских предприятий увеличивают опасность отставания от современного уровня инновационно-технологического развития, так из рис. 2 прослеживается, неравномерный удельный вес организаций промышленного производства, осуществляющих технологические инновации в разрезе экономической деятельности, причем предприятия целлюлозно-бумажного производства издательской и полиграфической деятельности, а так же обработки древесины осуществляют крайне малые технологические инновации.

Таким образом, возникает необходимость в гибком управлении инновационным развитием, а своевременность принятия решений по инновационному развитию производственного потенциала должна обеспечиваться стратегией управления инновациями и инновационной деятельностью.

Исходя из разных концепций, производственный потенциал можно определить как сложную социально-экономическую систему, направленную на получение максимально возможного производственного результата, при наиболее эффективном использовании всех имеющихся производственных ресурсов: материальных, энергетических, сырьевых, технических, трудовых, информационных, а также управленческих, основанных на формировании адаптивных производственных структур. Поэтому инновационное развитие

производственного потенциала это, системное, качественное улучшение состояния производственного потенциала предприятия за счет эффективного внедрения результатов инновационной деятельности. В свою очередь, эффективное внедрение результатов инновационной деятельности это уровень внедрения инноваций, способный проявиться в появлении качественно нового состояния производственного потенциала в совокупности.

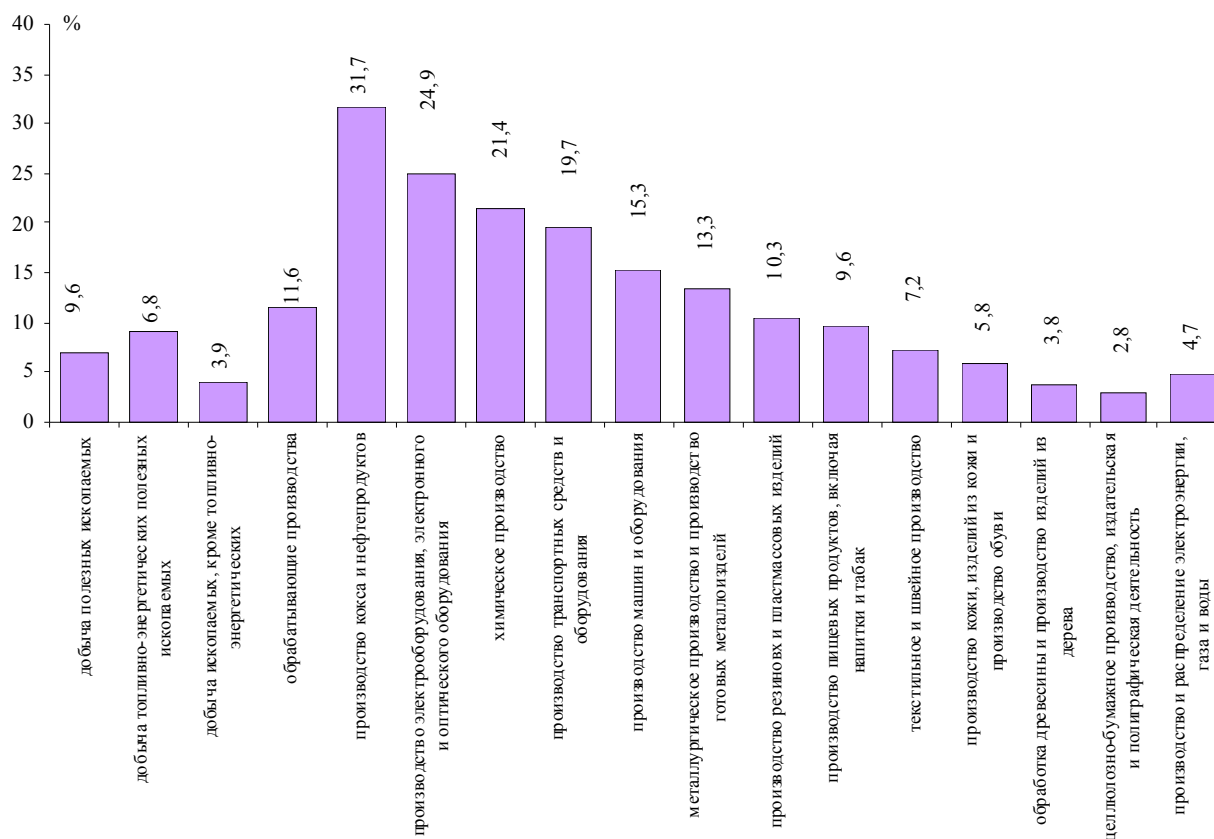


Рис. 2. Удельный вес организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации, по видам экономической деятельности на 2011 г. [2]

Научно-производственный потенциал предприятия – это есть мера готовности выполнить задачи, для выполнения поставленной цели, то есть мера готовности к реализации проекта и программы – стратегических технических и организационных изменений. Для этого весь информационный и инновационный объем потенциала должен быть направлен на своевременное обновление производства, внедрение новых, смены или модернизации существующих технологий, ведущих к разработке новых, выдерживающих конкуренцию продуктов.

Производственный потенциал, взаимодействуя с рыночной конъюнктурой, воспроизводит свою первоначальную величину и наращивает ее посредством инновационного развития. Основная задача потенциала воспроизводства – в данных условиях и момент времени, изготовить максимально возможный объем продукции при установленном уровне эффективности. Основная задача потенциала развития – накопить в определенный момент времени необходимый потенциальный объем и реализовать его как фундаментальную базу увеличения потенциала воспроизводства при условии ограниченных возможностей и в соответствии с требованиями рынка.

Следовательно, условием роста предприятия является интенсивное формирование и эффективное управление процессом использования потенциала развития, который капитализируется путем синергии материализованного научно-технического прогресса, инновационной деятельности до определенной точки, разделяющей количественный и качественный скачок динамического развития потенциала воспроизводства, т.е. проявляя

вектор развития предприятия. Таким образом, потенциал развития является основой научно-технического изменения для потенциала воспроизводства, существенно изменяя и увеличивая его. Колебание темпов его обогащения связано с курсом инновационной политики, с уровнем использования и качеством научного потенциала, а так же состоянием технической культуры предприятия.

Разработка и внедрение новшеств от продуктовых до управленческих, целенаправленное выявление производственных, финансовых, кадровых и прочих, как внутренних, так и внешних резервов хозяйственной деятельности предприятия подразумевает инновационное развитие, которое характеризует способность воздействия на все факторы и элементы деятельности. Результат инновационной деятельности может выражаться в освоении производства новой (модернизированной) продукции, внедрении новой технологии, эффективных способов использования ресурсов, оптимизированных методов управления, сбыта, продвижения и пр.

Способность внедрения новейших достижений НТП обуславливается возможностью адаптационного улучшения структуры производственного потенциала путем повышения удельного веса наиболее гибких и прогрессивных его элементов. Так, прогрессивная технология априори является наиболее жизнеспособной, чем производственное оборудование. Процесс ее износа характеризуется сравнительно низкими темпами. Исходя из этого, высока значимость полной модернизации и реструктуризации технологической базы предприятий, а также внедрение отдельных, наиболее производительных процессов, повышающих отдачу производственного потенциала.

Роль и значение производственного потенциала предприятия в общественном производстве динамично высока, он является материальной предпосылкой ускорения научно-технического прогресса. Обусловлено существующая взаимосвязь отражает полноту и высоту технико-экономического уровня элементов потенциала, степени их использования к мощности базы НТП и широты внедрения его достижений, для совершенствования и капитализации элементов производственного потенциала.

Так же следует заметить, что уровень производственного потенциала хозяйствующего субъекта во многом зависит от состояния отрасли и региона, в котором функционирует предприятие. В свою очередь, производственный потенциал региона определяется производственным потенциалом национальной экономики в целом и напрямую связан с темпами социально-экономического развития страны, поэтому улучшение его использования способствует росту производства инвестиционных ресурсов и товаров народного потребления при одних и тех же затратах общественного труда. А качественные его характеристики определяют степень удовлетворения материальных и духовных потребностей населения страны и само качество экономического и социального развития [1]. Однако, современные посткризисные явления, сопровождающиеся темпами спада производства, высокими ставками кредитов, и как следствие, их недоступностью, приводит к нарушению объемов продаж, сроков формирования оттока и притока денежных средств, что неизбежно влечет за собой проблемы, связанные с формированием производственного потенциала, и как следствие снижение объемов производства, отсюда следует, что предприятие, находящееся в состоянии динамического равновесия, обладающее финансовой стабильностью, успешнее перенесет кризисные явления в экономике и адаптирует свою деятельность. Таким образом, можно сказать, что производственный потенциал предприятия во многом определяется состоянием макроэкономической системы, экономической подсистемы, и как следствие – самой микросистемы. Ухудшение его использования повышает вложения и текущие затраты на каждый рубль прироста национального дохода, поскольку для обеспечения стабильных темпов роста экономики необходимым является отвлечение части национального дохода на наращивание производственного потенциала для нивелирования его снижающейся отдачи. В современных условиях данный путь ограничен, так как ускорение НТП, расширение и поддержание сырьевых и энергетических баз промышленности требуют дополнительных затрат. Таким образом, снижение уровня

использования производственного потенциала прямо уменьшает потенции социально-экономического развития общества.

В заключение хотелось бы отметить, что в современной мировой практике инновационная деятельность считается важнейшим условием модернизации экономики. Традиционные отрасли производства во многом исчерпали как экстенсивные, так и интенсивные возможности своего развития. Так во многих развитых странах происходит полный пересмотр определяющих отраслей, которые считались определяющими и ключевыми, а их место постепенно занимают новые, инновационные. Безусловно, постоянное внедрение новшеств – единственный способ сохранения высоких темпов развития предприятия и уровня доходности.

Использованные источники:

1. Калининкова Е.В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Е.В. Калининкова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 147 с.

2. Официальная статистическая информация / Предпринимательство / Наука и инновации URL: www.gks.ru (дата обращения 25.01.2013).

3. Социально-экономическое положение России – 2012 год – URL: www.gks.ru/bgd/regl/ (дата обращения 23.01.2013).

4. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года // Министерство экономического развития Российской Федерации. – URL: www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz (дата обращения 25.01.2013).

5. Сычев Ю.К., Храбрый С.А. Методологические основы формирования инновационного потенциала промышленной фирмы / Ю.К. Сычев, С.А. Храбрый // Экономические науки. – 2010. – №1(62) – С.148–153.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В ОБЛАСТІ ТУРИЗМУ В ТУРЕЧЧИНІ

Семенова І.І., аспірант

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

Сучасний розвиток туризму в Туреччині зазнає інтенсивного впливу з боку турецького уряду, що застосовує певні важелі державного регулювання галузі. Державна туристська політика країни спрямована на розвиток різних напрямів сфери туризму. Урахування турецьким урядом світових тенденцій у сфері туристської діяльності дозволяє визначити певні кроки у справі забезпечення потреб споживачів та випередження змін на ринку туристських послуг. Всебічна державна підтримка галузі забезпечує інтенсивний розвиток турецького туризму. З огляду на необхідність вирішення низки проблем вітчизняної туристської сфери виявляється доцільним звернутися до провідних ідей турецького досвіду в області ведення політики в області туризму.

Різні аспекти проблеми державного регулювання в області туризму, питання розвитку та сучасного стану туристської політики в Туреччині вивчали такі зарубіжні вчені, як Д. О. Савін, Ш. Есен (Ş. Esen), Дж. Міраль (С. Miral), А. Нохутчу (А. Nohutçu), І. Пирнар (İ. Pınar), Б. Тезджан (В. Tezcan), Х. Уйар (Н. Uyar) тощо. Огляд наукової літератури свідчить про недостатню розробленість зазначеної проблеми з боку вітчизняних дослідників. Водночас результати наукових розвідок зарубіжних вчених складають певну інформаційну базу для проведення дослідження. Тому виявляється доцільним узагальнити науковий доробок в області туристської політики в Туреччині з метою його відображення у вітчизняній науці.

Метою наукової статті є характеристика державної політики в області туризму в Туреччині.

Нова ера у розвитку турецького туризму пов'язана з прийняттям нової концепції туризму та впровадженням нової політики в області туристської діяльності. Сучасний період

також називають «Другою атакою у розвитку туризму», що виявляється в суттєвій зміні пріоритетів в туристській сфері та реалізації низки рішень в рамках нової політики [7].

Розуміючи той факт, що в Туреччині не повною мірою використовується туристський потенціал (для потреб туризму застосовано незначний відсоток території країни [1, с.121]) та значних обертів набув масовий туризм за типом 3S («sea-sun-sand», «море-сонце-пісок»), який призвів до диспропорції у розвитку регіонів та перенавантаження прибережних зон, турецький уряд окреслив новий шлях у розвитку туризму з метою вирішення заявлених проблем та виведення Туреччини як міжнародного туристського напрямку на перші позиції світового рейтингу туристських країн. Досягнення значних показників на міжнародному рівні можливе лише за умов урахування світових тенденцій в області туризму. Тому уряд розпочав формування туристської політики на основі аналізу цих тенденцій.

Згідно прогнозам Всесвітньої туристської організації протягом XXI століття відбудеться поступове скорочення робочого та зростання вільного часу, а також підвищення рівня життя та рівня доходів населення Землі, що, поряд із вдосконаленням світової транспортної інфраструктури, призведе до зростання кількості подорожуючих [7, с.83]. До основних глобальних тенденцій слід віднести розширення сезону відпочинку у світовому масштабі; розвиток дальніх та тривалих подорожей на противагу короточасним поїздкам на близькі відстані; переорієнтація споживачів з групових турів на індивідуальні; зростання попиту на туризм з культурними, оздоровчими, діловими цілями, активні види відпочинку на противагу пляжному масовому туризму; прагнення до природоорієнтованих видів відпочинку на засадах стійкого розвитку; якісне та кількісне зростання попиту в туризмі [2].

У світлі зазначених тенденцій уряд розробив політику диверсифікації туризму, яка полягає у розвитку альтернативних форм відпочинку за межами діяльності, що проводиться в умовах 3S, з одночасною помірною підтримкою пляжного масового туризму. Нова політика супроводжується впровадженням таких заходів, програм та організаційних змін, як реалізація Восьмого п'ятирічного плану розвитку (2001–2005 рр.), проведення засідання Другої Верховної національної ради з туризму (2002 р.), введення Термінового плану дій уряду, реформування Міністерства туризму (2003 р.), впровадження Закону №4957/2634, розробка Стратегії розвитку туризму в Туреччині – 2023, реалізація Дев'ятого п'ятирічного плану розвитку (2007–2013 рр.), розширення міжнародної співпраці в області туризму [7, с.84].

В рамках Шостого та Сьомого п'ятирічних планів розвитку, зміст яких передбачав розвиток альтернативних напрямів у сфері туризму, не вдалося реалізувати заплановані заходи, що пов'язано із відсутністю належної підтримки з боку влади. Тож Восьмий п'ятирічний план (The Eight Five Year Development Plan), який охоплює 2001–2005 рр., отримавши всебічну державну підтримку, заклав основу для впровадження політики диверсифікації. Згідно плану має бути проведено реформу у сфері просування туризму, здійснено розширення туристського сезону на цілий рік та проведено географічний розподіл туристської активності шляхом розвитку оздоровчого, зимнього, гірського, ділового та екологічного видів туризму, подорожей на яхтах та поїздок з метою гри в гольф. За умов успішної реалізації плану, кількість іноземних відвідувачів до 2005 р. має зрости до 13,6 млн осіб порівняно із кількістю в 9,7 млн осіб за 1998 р., надходження від туризму мають скласти 11,6 млрд. дол. США порівняно із показником в 7,2 млрд дол. США, а загальна кількість ліцензованих місць у засобах розміщення має досягти 1,2 млн порівняно з 1 млн станом на 1998 р. [7].

Початок Нової ери у розвитку туризму Туреччини пов'язують із проведенням засідання Другої Верховної національної ради з туризму (Second Supreme National Council On Tourism) під керівництвом Міністерства туризму, що відбулося 12–14 квітня 2002 р. Засідання пройшло під лозунгом «Туризм – це наше майбутнє» («Tourism is our future»), а прийняті рішення ради отримали назву «Другої атаки у розвитку туризму» («Second Attack in Tourism Development») і полягали у наступному [7, с.84–85]: 1) з метою подовження туристського сезону до 12 місяців, окрім туризму за типом 3S, будуть розроблені такі

альтернативні види туризму та туристської активності, як оздоровчий (термальний), релігійний, зимній, гірський та конгрес-туризм, круїзи та прогулянки на яхтах, рафтинг, трекінг, відвідування розважальних центрів та ботанічних садів, поїздки з метою гри в гольф тощо; 2) заохочення туризму за типом 3Е («entertainment-education-environment», «розваги-освіта-навколишнє середовище»); 3) заохочення спортивних заходів, особливо змагання «Формула-1»; 4) використання культурної та історичної ідентичності Туреччини, особливо Стамбулу, з метою розробки бренду; 5) вдосконалення туристського законодавства та підтримка інвестицій в Східну та Південно-східну Анатолію з метою розвитку туризму; 6) модернізація системи інфраструктури туристських регіонів та національної транспортної мережі; 7) збільшення кількості спальних місць в засобах розміщення; 8) наділення Міністерства туризму повноваженнями з планування туристських територій; 9) єдність рішень Міністерства культури, Міністерства охорони навколишнього середовища та Міністерства туризму у справах туризму; 10) щорічне виділення на потреби туризму суми в 450 млн дол. США, з яких 100 млн – на розвиток інфраструктури, 100 млн – на рекламну діяльність і 250 млн – на стимулювання та підтримку. Так, в 2008 р. турецький уряд виділив 140 млн дол. США на міжнародну рекламу вітчизняного туризму [1, с.121]. Цей показник значно зріс порівняно з показником 2001 р., що складав 40 млн дол. США.

Отже, рішення національної ради з туризму вплинули на рекламні стратегії, покликані збільшити попит протягом низького сезону. А наявність природних і культурних цінностей у всіх регіонах Туреччини склала основу для задоволення споживчих потреб з урахуванням тенденцій щодо створення попиту протягом року та його збалансованого розподілу між регіонами.

Наступним кроком на шляху регулювання туристської діяльності в Туреччині було впровадження Термінового плану дій уряду (Urgent Action Plan) в 2002 р., який був підготовлений з метою керівництва організованим, довгостроковим і послідовним плануванням та задля покращення інвестиційних умов у сфері туризму. Окрім необхідності розвитку альтернативних видів відпочинку, в документі вперше згадується про визначення Регіонів розвитку туризму з особливим статусом (Tourism Development Regions), створення яких заплановано задля оптимального використання землі при включенні різних видів туризму та туристської активності в межах одного регіону (гольф, торгівельні центри, оздоровчі та освітні заклади, виставкові та конференц-центри, засоби розміщення, прогулянки на яхтах тощо) [7, с.87].

Визначною подією організаційного характеру в процесі розвитку туризму в Туреччині було створення Міністерства культури та туризму шляхом об'єднання двох окремих структур в 2003 р. на основі Закону №4848. Новий закон проголосив пріоритетні питання в області турецького туризму [7, с.87]: забезпечення конкурентоздатності туристської послуги; задоволення клієнтів; планування стійкого туризму з урахуванням останніх глобальних тенденцій в цій сфері; розвиток дестинацій на основі планування та маркетингу; розробка проектів на основі принципу економічності; залучення якомога більшої кількості приватних інвесторів для участі в проектах туристської тематики; просування проектів, спрямованих на створення нових туристських продуктів.

З метою реалізації заявлених положень було внесено зміни в Закон Туреччини «Про заохочення туризму» №2634 на основі Закону №4957/2634 від 2003 р. [7, с.88]. Новий правовий документ спрямований на забезпечення необхідних заходів для регулювання і розвитку туристського сектору, формування його динамічної структури і режиму функціонування: максимізацію ролі приватного сектору та мінімізацію державної інтервенції; збільшення ємності засобів розміщення на користь диверсифікованих альтернативних видів туризму; впровадження інтегрованого регіонального планування, орієнтованого на розвиток дестинацій; широкомасштабний розподіл державних земель з метою організації туристських міст та регіонів розвитку туризму [10]. Згідно Закону Рада міністрів за пропозицією Міністерства культури та туризму на території Туреччини має визначити та звані Регіони збереження та розвитку культури та туризму (the Cultural and

Tourism Preservation and Development Regions). Ці території наділені високим потенціалом для розвитку туризму, мають вагомe історичне та культурне значення, тому потребують оцінки з метою їх збереження, використання та планового розвитку. Також закон проголосив необхідність визначення туристських центрів (Tourism centers), які мають бути розвинуті на пріоритетній основі в межах або за межами зазначених регіонів. Особливістю планового розвитку цих регіонів та центрів є те, що Міністерство культури та туризму виступає в якості унікального органу влади, який наділений виключним правом самостійного вирішення всіх питань щодо розвитку туристської місцевості, а дії інших державних закладів та організацій на цих територіях підлягають завчасному узгодженню з Міністерством [3].

В наш час в Туреччині діє нова модель розвитку землі, яка поширюється на новостворені Регіони збереження та розвитку культури та туризму та виділені в їх межах Регіони розвитку туризму. Сутність цієї моделі полягає у тому, що Міністерство має право виокремити весь регіон або окремі його ділянки для турецьких та іноземних інвесторів, створюючи умови для максимальної активності приватного сектору. У випадку розподілу земель між декількома інвесторами, держава піклується про залучення основного інвестора, який має зібрати субінвесторів та здійснити субаренду їх проектів [3]. Тож такий підхід дає можливість зосередити регіональні інвестиції в одній руці, забезпечити їх комплексне застосування, полегшити економічне навантаження на державу та охопити міжнародні бренди.

На сучасному етапі розвитку туристського сектору Туреччини Міністерство культури та туризму розробило плани чотирьох Регіонів розвитку туризму (PPT) з метою просування альтернативних форм відпочинку [7, с.92]: PPT Айдин Дідім (Aydin Didim Tourism Development Region), PPT Мула Даламан (Muğla Dalaman Tourism Development Region), PPT Північна Анталія (Northern Antalya (Kepez-Varsak-Topalli) Tourism Development Region), PPT Анталія Манавгат Оймапинар (Antalya Manavgat Oymapınar Tourism Development Region).

Завдяки активній участі приватного сектору та всебічній підтримці держави вже у 2003 р. загальна кількість туристських прибуттів склала 14 млн. осіб, а доходи від туризму налічували 13 млрд дол. США. Це означає, що завдання Восьмого п'ятирічного плану розвитку до 2005 р. було успішно реалізовано вже в 2003 р. [7, с.88].

Поряд із позитивними кількісними показниками у сфері турецького туризму залишається проблема ліквідації негативних наслідків розвитку масових форм відпочинку, розв'язання якої пов'язано із необхідністю стратегічного планування та реалізації запланованих дій. Документальним підтвердженням перспективного переведення туристської галузі країни на якісно новий рівень є Стратегія розвитку туризму в Туреччині – 2023, прийнята 28 лютого 2007 р. Документ складається з двох частин: саме Стратегії розвитку – 2023 та Плану дій на 2007–2013 рр. (Дев'ятий п'ятирічний план розвитку) [8]. Головна мета Стратегії розвитку туризму в Туреччині – 2023 полягає у піднесенні туристської галузі до рівня провідного сектору країни, який забезпечує підвищення зайнятості населення, регіональний розвиток; формування іміджу Туреччини як міжнародного бренду, який дозволить зайняти позицію серед п'яти лідуючих країн світу на світовому туристському ринку за показниками щорічних прибуттів (65 млн. туристів) та доходів від туризму (50 млрд дол. США) [8, с.4; 10]. Для реалізації зазначеної мети до 2023 року в Туреччині має бути забезпечений стійкий розвиток туризму, диверсифікація туристських послуг та їх розподіл по регіонах країни протягом 12 місяців року [10]. Згідно Стратегії на території Туреччини є унікальні можливості для розвитку таких альтернативних видів туризму, як оздоровчий та термальний туризм (health and thermal tourism), зимній туризм (winter tourism), гольф-туризм (golf tourism), морський туризм (sea tourism), екологічний туризм (ecotourism), конгрес- і виставковий туризм (congress and expo tourism) [8, с.36–39].

Характерною особливістю сучасного розвитку туристської галузі в Туреччині є створення нових та активізація діяльності існуючих організацій та асоціацій, які виступають організаційними інструментами політики в області туризму. Окрім Міністерства культури та туризму, Асоціації турецьких туристських агентств (Association of Turkish Travel Agencies –

TÜRSAB), активну позицію зайняли Асоціація турецьких інвесторів туризму (Turkish Tourism Investors' Association – TYD), Федерація турецьких готелів (Turkish Hotels Federation – TÜROFED), Федерація асоціацій турецьких туристських гідів (Federation of Turkish Tourist Guide Associations – TUREB), Фонд розвитку туризму (Tourism Development Foundation – TUGEV), Асоціація туристських готелів та інвесторів (Touristic Hotels & Investors Association – TUROB), Фонд просування Туреччини (Turkish Promotion Foundation – TÛTAV), Фонд просування туризму в Аланії (Alanya Tourism Promotion Foundation – ALTAV), Фонд просування туризму в Кемері (Kemer Tourism Promotion Foundation – KETAV), Союз туристських інвесторів Белеку (Belek Tourism Investors Union – BETUYAB), Асоціація турецьких приватних повітряних перевізників (Turkish Private Air Carriers Association), Асоціація автобусних перевізників (Association of Bus Operators) тощо [9, с.16].

Формування нових незалежних організацій у сфері туризму Туреччини відбувалося не на базі спеціальних законів, а за власною ініціативою представників різних напрямів туристського бізнесу з метою організації плідної співпраці між державною та приватним сектором. Деякі з цих організацій, такі як TUGEV і TÛTAV були створені на основі партнерства держави та бізнесу. Такі організації як KETAV і BETUYAB були засновані при підтримці держави спільними зусиллями центральних, місцевих та приватних структур. Асоціації TÜRSAB, TYD і TUROB були зорієнтовані на співпрацю з центральними й місцевими державними органами, іншими галузевими корпораціями та навіть міжнародними організаціями [4, с.19].

Міністерство культури та туризму, асоціації, федерації та фонди спрямовують свої зусилля на розвиток національного туризму та популяризацію турецького туристського продукту як в межах країни, так і за кордоном.

Реалізація заходів з розвитку та промоції в межах країни відбувається шляхом проведення концертів, ярмарок, симпозіумів; впровадження проектів, присвячених розвитку альтернативних видів туризму та народних ремесел, реставрації пам'яток, презентації туристських регіонів і центрів тощо [6].

В наш час з року в рік зростає значення міжнародного співробітництва Туреччини на світовому, європейському та міждержавному рівнях. Так, в рамках Програми розвитку ООН, починаючи з 2007 року, на території країни реалізується Проект розвитку туризму у Східній Анатолії (Eastern Anatolia Tourism Development Project – TDEAP), проводиться кампанія «Блакитний прапор» з 1987 р. в рамках міжнародної програми Європейського фонду з освіти в області захисту навколишнього середовища, зусиллями урядових та неурядових структур щороку організується міжнародний кінофестиваль «Золотий апельсин» в Анталії. Фонд розвитку туризму (TUGEV) та Фонд просування Туреччини (TÛTAV) виступають організаторами міжнародних фестивалів, що проводяться в Туреччині та за кордоном [6]. Ці заходи присвячені демонстрації досягнень національної культури, мистецтва та туризму: аутентичних ремесел, кіно, моди, народних танців, турецьких страв тощо. Окремим напрямом діяльності фондів є розповсюдження друкованих матеріалів, рекламних фільмів та дисків з метою популяризації туристської Туреччини серед іноземців.

Показником значного впливу та масштабу діяльності асоціацій TUROB і TURSAB є той факт, що ці організації є афілійованими членами Всесвітньої туристської організації (UNWTO). Турецькі асоціації та федерації входять до складу світових та регіональних (європейських) організацій відповідного профілю.

З огляду на вигідне географічне положення та позитивні тенденції розвитку економіки Туреччина як потенційний член становить інтерес для Європейського Союзу (ЄС). ЄС розпочав переговори з приводу вступу Туреччини до Союзу 3 жовтня 2005 р. [5]. Починаючи з цієї дати і до сьогодні триває процес гармонізації національної туристської політики Туреччини з вимогами ЄС. Євросоюз закликає турецький уряд виконати вимоги щодо вдосконалення механізму захисту прав споживачів, охорони праці в туристському секторі, захисту навколишнього середовища та культурних цінностей, використання інформаційних технологій та забезпечення стійкого розвитку у сфері туризму. З метою реалізації

європейських вимог в Туреччині впроваджено нові проекти стійкого розвитку, такі як Місцевий порядок денний 21 (Local Agenda 21), Національний порядок денний 21 (National Agenda 21), Національна стратегія розвитку навколишнього середовища (National Environment Strategy) і План дій (Action Plan) [5].

Визначною подією на шляху євроінтеграції було проголошення Стамбулу разом із угорським містом Печ (Pécs) та німецьким містом Есен (Essen) культурною столицею Європи у 2010 р. Призначення цього статусу протягом одного року здійснюється з боку ЄС з метою надання можливості продемонструвати культурне життя та культурний розвиток міста [9, с.3].

Турецька республіка сприяє розвитку двосторонніх відносин із сусідніми державами, приймаючи участь у засіданнях Кооперації з туризму при Організації Чорноморського економічного співтовариства (ОЧЕС), займаючись питаннями спрощення та відміни візового режиму з Росією, Україною, Грузією та іншими країнами. Свідченням інтенсивного розвитку турецько-російських відносин стало проголошення 2007 р. Роком російської культури в Туреччині і, відповідно, 2008 р. – Роком турецької культури в Росії [1, с.58]. Перспективною є співпраця Туреччини і України. Турецькі партнери зацікавлені у реалізації крупномасштабних програм розвитку туристсько-рекреаційного комплексу Автономної Республіки Крим (АРК) та готові інвестувати в півострів 20 млрд дол. протягом 10 років [1, с.61].

Безумовно Туреччина як туристська країна представляє інтерес для іноземних інвесторів. Серед найбільших вкладників грошових ресурсів в туристську індустрію країни слід відзначити Сполучені Штати, Росію, Німеччину та Ліван [9, с.15].

З огляду на вищенаведене можна зробити висновок, що туристська сфера виступає одним із вагомих економічних важелів загальнодержавної політики Туреччини. Сьогодні в країні сформована та успішно діє європейська модель управління туризмом. Її характерною особливістю є те, що всі питання розвитку туризму належать до компетенції певного багатогалузевого міністерства – Міністерства культури та туризму. Цей орган здійснює свою діяльність у двох напрямках: вирішує або регламентує загальні питання державного регулювання (розробка нормативно-правової бази, координація діяльності регіональної представницької й виконавчої влади, міжнародне співробітництво на міждержавному рівні, збирання й обробка статистичної інформації тощо) та спрямовує й координує маркетингову діяльність (участь у виставках і міжнародних об'єднаннях у сфері туризму, управління туристськими представництвами країни за кордоном тощо).

Отже, на сучасному етапі розвитку державна політика в області туризму в Туреччині реалізується через правову й економічну сфери, сферу міжнародних відносин шляхом планування, використання правових та організаційних інструментів на регіональному, загальнодержавному та міжнародному рівнях. Нова ера у розвитку турецького туризму характеризується спрямованістю політики уряду на диверсифікацію видів туризму (географічний розподіл туристської активності), розширення туристського сезону та просування Туреччини як туристської дестинації шляхом розвитку альтернативних видів туризму, залучення іноземних інвестицій, забезпечення фінансової підтримки галузі з боку держави, розвитку туристських територій, створення бренду країни, формування ідентичності турецьких міст, досягнення екологічної та економічної ефективності туризму на засадах стійкого розвитку з урахуванням глобальних тенденцій у цій сфері.

Перспективи подальших розробок полягають у вивченні шляхів застосування прогресивних ідей турецького досвіду ведення туристської політики в умовах вітчизняного туризму.

Використані джерела:

1. Деловая Турция [Электронный ресурс] Спецвыпуск / Экономика и связи с Россией в 2005-09 гг. – М.: «ПОЛПРЕД Справочники», 2009. – Тома XV–XVI. – 344 с. – Режим доступа: http://polpred.com/free/country/2187_demo.pdf.

2. Esen Ş. Competitiveness of tourism and the evaluation of Turkey according international tourism competitive criteria [Электронный ресурс] / Ş. Esen, H. Uyar. – Электрон. дан. (1 файл). – 14 р. – Режим доступа: http://icbme.yasar.edu.tr/previous_conferences/2010/e-proceeding/SabanEsen.pdf.
3. Law For The Encouragement Of Tourism [Электронный ресурс] / Republic of Turkey Ministry of Culture and Tourism. – Режим доступа: <http://www.kultur.gov.tr/EN,33040/law-for-the-encouragement-of-tourism.html>.
4. Nohutçu A. Development of tourism policies in Turkey throughout the republican period in socio-political, economic and administrative perspective: from state-sponsored development to various forms of cooperation [Электронный ресурс] / Nohutçu A. // Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. – Güz 2002. – Sayı 9. – Режим доступа: <http://akademik.mu.edu.tr/data/06020000/resim/file/9-6%20ahmet%20nohut%20Åşu.pdf>.
5. Pınar İ. EU Tourism Policy and Turkey's Situation During The Adaptation Process [Электронный ресурс] / İ. Pınar, C. Miral. – Режим доступа: http://yasar.academia.edu/IgePinar/Papers/672864/EU_TOURISM_POLICY_AND_TURKEYS_SITUATION_DURING_THE_ADAPTATION.
6. Projects [Электронный ресурс] / Foundation of Tourism Development. – Режим доступа: <http://www.turizmgelistirmevakfi.org/en/our-projects/>.
7. Tezcan B. Developing alternative modes of tourism in Turkey [Электронный ресурс] : a thesis submitted to the graduate school of social sciences in partial fulfillment of the requirements for the degree of master of science in political science and public administration / Middle East Technical University. – Электрон. дан. (1 файл). – 2004. – 118 р. – Режим доступа: <http://etd.lib.metu.edu.tr/upload/12605524/index.pdf>.
8. Tourism Strategy of Turkey – 2023 [Электронный ресурс] / Republic of Turkey Ministry of Culture and Tourism. – Электрон. дан. (1 файл). – 2007. – р. 74. – Режим доступа: <http://www.kultur-turizm.gov.tr/genel/text/eng/TST2023.pdf>.
9. Turkish Tourism Industry Report [Электронный ресурс] / Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency of Turkey. – Электрон. дан. (1 файл). – 2010. – 19 р. – Режим доступа: <http://www.invest.gov.tr/en-US/infocenter/publications/Documents/TOURISM.INDUSTRY.pdf>.
10. UNWTO Vision Report for 2020 [Электронный ресурс] / World Tourism Organization (UNWTO). – Электрон. дан. (1 файл). – Режим доступа: <http://www.cacci.org.tw/upload/3-Oguzhan%20Yurteri.pdf>.

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМНЫМИ ОГРАНИЧЕНИЯМИ В ПРОИЗВОДСТВЕ

Сёмина С.С., ассистент

Государственное ВУЗ «Национальный горный университет», Украина

Любое предприятие, вне зависимости от его организационной структуры и вида деятельности, функционирует как система, а не набор отдельных процессов. Следовательно, эффективное управление предприятием требует системного подхода.

В 80-х годах XX века большую популярность приобрела Теория ограничений систем (ТОС, Theory of constraints), разработанная Э. Голдраттом. ТОС – это совокупность знаний о системах и взаимодействии их составных частей. Теория ограничений систем включает основные принципы, инструменты общего характера и практические применения этих инструментов [1].

ТОС предлагает концентрировать организационные ресурсы на устранении ограничений (конфликтов), которые мешают предприятию максимально реализовать его потенциал. Теория ограничений позволяет успешно разрешать множество противоречий: между сроками и качеством, стоимостью и затратами, требуемой производительностью и имеющимися ресурсами.

Сложность организационной структуры приводит к тому, что одному человеку трудно отслеживать и координировать деятельность предприятия в целом, поэтому очень часто приходится управлять каждым подразделением по отдельности, что, в итоге, приводит к субоптимизации.

Субоптимизация – это улучшение одной части системы за счет других ее составляющих или за счет системы в целом. Этот подход означает, что для управления

организацией достаточно обеспечить максимальную производительность каждого подразделения; максимальная производительность системы в целом представляет сумму всех локальных показателей производительности.

Однако такой способ управления не является эффективным, так как оптимум системы не равен сумме оптимумов подразделений, а меньше их. Основных причин такой закономерности две:

1. Элементы системы выполняют свои функции в определенной последовательности таким образом, что результат работы каждой части зависит от производительности предыдущей.

2. Статистические отклонения происходят независимо в различных частях системы, но они усиливаются по причине взаимозависимости элементов системы, накапливаются и сказываются на последнем этапе (как в любом последовательном процессе).

Сочетание статистических колебаний и взаимозависимости элементов системы приводят к тому, что любые попытки добиться максимальной эффективности на каком-нибудь одном этапе могут навредить всей системе в целом. Поэтому, можем утверждать, что система – это нечто большее, чем сумма ее элементов, присущая ей связность позволяет достигать более значительных результатов, чем те, на которые способна любая отдельно взятая часть. Следовательно, добиться синергии можно не путем максимизации отдачи каждого компонента, а с помощью координации и синхронизации работы всех частей системы. Для максимально эффективного функционирования системы в целом некоторые ее составляющие должны работать не на полную мощность. Закономерно следующее утверждение: если максимизировать производительность составных частей системы изолированно от других, то эффективность системы в целом снизится.

Логистические системы включают в общепринятое понятие «системы», так как они состоят из системообразующих элементов, тесно взаимосвязанных между собой, которые имеют упорядоченные связи и образуют определенную структуру с заранее заданными особенностями. Отличаются эти системы высокой степенью согласованности и создаются с целью управления сквозными материальными потоками.

Логистическая система – это адаптивная система с обратной связью, которая выполняет те или иные логистические функции (операции), состоит из подсистем и имеет развитые внутрисистемные связи и связи с внешней средой.

Любая логистическая система состоит из совокупности элементов, так называемых звеньев логистической системы, между которыми установлены определенные функциональные связи и отношения. Рационально представить систему в виде цепи, прочность которой определяется прочностью слабейшего звена. Э. Голдратт предложил называть слабейшее звено системным ограничением, так как оно ограничивает способности системы к достижению цели.

Логистическая цепь – это линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, которые осуществляют логистические операции по доведению внешнего материального потока от одной логистической системы к другой в случае производственного потребления или до конечного потребителя в случае личного производственного потребления.

Логистические цепи протягивают между логистическими звеньями, чтобы проиллюстрировать организационную структуру логистических систем. В самом простом случае, когда логистическая система характеризуется как система с прямыми связями, логистическая цепь состоит из поставщика и потребителя. В более сложных случаях в условиях функционирования эшелонных систем данная цепь может иметь древовидную структуру или вид ориентированного графа с циклами (гибкая логистическая система) [2].

Цепи обладают следующими особенностями: укрепление любого звена, кроме слабого, никогда не сможет укрепить цепь в целом; укрепление слабейшего звена приводит к возрастанию прочности всей цепи, но только до предела прочности следующего по уровню слабости звена.

Рассмотрим пример производственной цепи, состоящей из 7 станков. Работа каждого следующего звена зависит от предыдущего, следовательно, поток деталей движется от первого станка ко второму, от второго – к третьему и т. д., вплоть до седьмого станка в строго установленном порядке. Пропускная способность (мощность) звеньев различна: первое и седьмое звено располагают двойным объемом мощности, по сравнению с остальными звеньями. Кроме того, известна степень загрузки каждого станка в процентах за месяц. Перед нами стоит задача определить самое слабое звено из семи указанных, которое станет ограничивать выход цепи при возрастании загрузки (рис. 1).

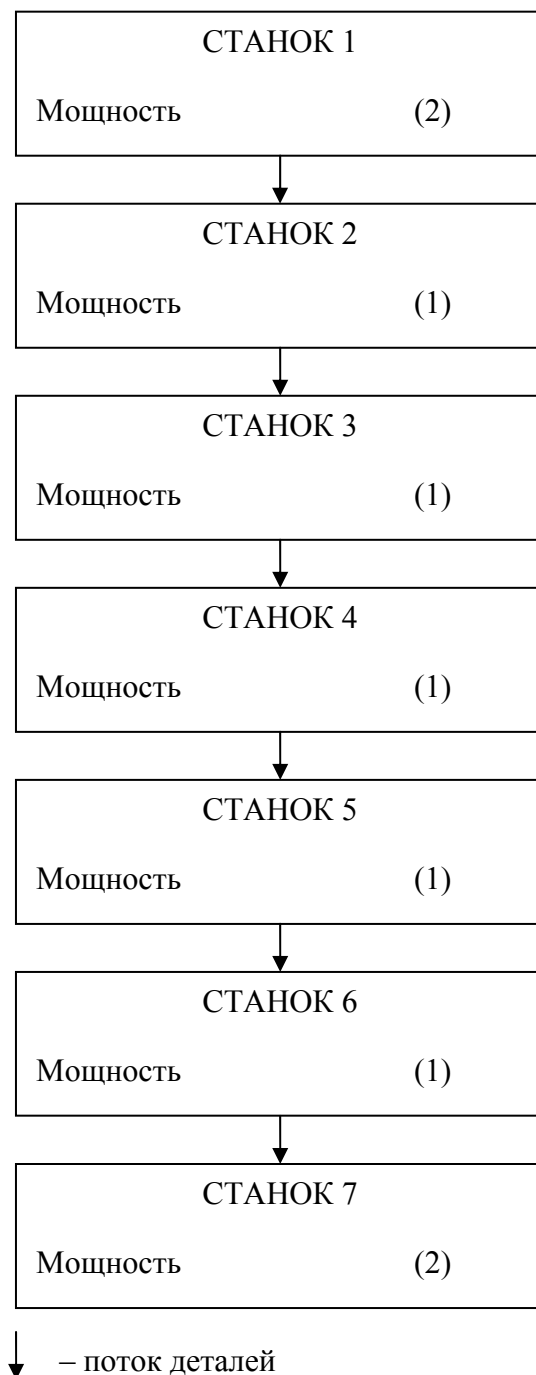


Рис. 1. Производственная цепь

Таким звеном является 3 станок (загрузка 71%), он первым начнет работать с максимальной загрузкой и когда это произойдет, будет уже не важно, что у других элементов системы имеется резерв мощности. Таким образом, в силу взаимосвязанности

последовательных шагов производственного процесса, выход системы в целом лимитируется выходом наиболее ограниченного ресурса.

Однако, можно сделать вывод, что в данном примере ни один из станков не загружен максимально, следовательно 3 станок, имея шансы стать системным ограничением в будущем, на данный момент таковым не является. В тот момент времени, когда был сделан моментальный снимок, представленный на рис. 1, ограничение цепи находилось в какой-то из областей за пределами производственного цикла, так как иначе мы бы наблюдали более высокую загрузку производственных ресурсов. Следовательно, причиной недогрузки было недостаточное количество заказов от клиентов (низкий рыночный спрос), именно поэтому ни одно из звеньев не загружено более чем на 71%. Но если рыночное ограничение будет преодолено (с помощью маркетинговой кампании), то звено 3 с большой долей вероятности станет следующим ограничением системы.

Аналогия между производственной системой и цепью является упрощением, но характеризуется наглядностью и довольно частым использованием. Для предприятия, имеющего в своем составе несколько цехов, лучше подойдет аналогия с сетевой структурой, в которой материальные потоки движутся в нескольких направлениях и на выходе получается много различных видов готовой продукции. Но и в данном случае будет действовать тот же принцип: причина, мешающая системе достигнуть поставленной цели заключается в ограниченном количестве переменных, часто даже в одной.

Одним из важнейших положений теории ограничений является следующее: ограничения никогда не исчезают по-настоящему – они просто перемещаются в какое-то другое место внутри системы или за ее пределами. Однако, считаем необходимым отметить, что благодаря усилиям, направленным на совершенствование системы, ограничение перемещается на новое место, эффективность системы, в свою очередь, в целом повышается скачкообразно. Так, в рассмотренном примере звено 3 имеет максимальные шансы стать ограничением, но только при условии, что производительность всей системы возрастет почти на 30%.

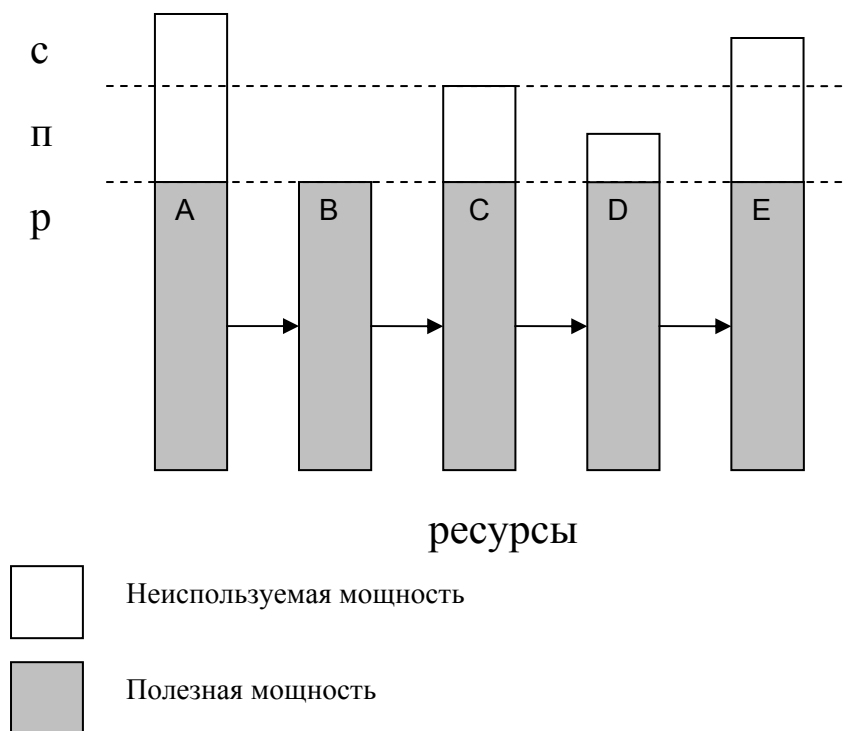


Рис. 2. Соотношение спроса на производимую продукцию и мощностей в производственном процессе

Рассмотрим пример простого производственного процесса, состоящего из пяти последовательных стадий (этапов). Каждой стадии соответствует определенный ресурс: А, В,

С, D, E, обладающий присущей ему мощностью (см. рис. 2). Мощность характеризует объем выполняемой работы.

С увеличением спроса на выпускаемую продукцию ресурс В будет использоваться с максимальной мощностью. Несмотря на то, что ресурсы А, С, D, E обладают дополнительным резервом мощности, только ресурс В будет определять максимальную производительность системы в целом. В случае, если предприятие нарастит мощность ресурса В до мощности ресурса А, производительность системы станет ограничивать ресурс D.

Однако даже после наращивания производительности второго элемента системы, будет существовать проблема недоиспользования мощностей. Решить ее можно только одним способом – сбалансировав систему, т. е. выровняв мощности всех ресурсов. Эта процедура характеризуется исключительной технической сложностью, дороговизной, а достигнутый баланс не отличается стабильностью. Не поддающиеся контролю отклонения будут регулярно выводить систему из состояния равновесия.

Попытки загрузить систему до уровня, соответствующего мощности самого производительного ресурса, неизбежно приведут к появлению очередей к ресурсам меньшей мощности, а это, в свою очередь, вызовет срыв сроков выполнения заказов.

Согласно теории ограничений, для контроля за ограничениями и для эффективного управления производственной системой необходима реализация пяти основных этапов (шагов) [3]:

1 этап – поиск ограничения системы. Ограничением может выступать как внутренний фактор (ресурс), так и внешний (рынок, снабжение, поставщик), определяющий максимальную производительность системы. Если выявленное ограничение возможно устранить без особых затрат, то следует сделать это незамедлительно. Если же нет, то необходимо перейти ко второму этапу.

2 этап – ослабление влияния ограничения системы. Например, если ограничением системы выступает рыночный спрос (объем продаж), то следует совершенствовать взаимодействие с рынком и увеличить оборот. Если в качестве ограничения выступает внутренний ресурс, необходимо улучшить его использование, чтобы увеличить его вклад в общую прибыль. Таким образом, использование ограничения должно стать основой тактического планирования, направленного на обеспечение максимальной производительности, возможной в данный момент времени.

3 этап – подчинение ограничению всех остальных операций системы. Этот этап является наиболее важным и сложным из всех. Сложность состоит в том, что необходимо донести до всех работников (даже до работников тех элементов системы, которые непосредственно не связаны с ограничением), что избыточная мощность в разных частях системы не просто приемлема, а действительно необходима.

Вполне возможно, что после выполнения третьего этапа ограничение системы будет устранено. Об этом будет свидетельствовать скачкообразный рост производительности и перемещение ограничения в другую часть системы. В этом случае необходимо вернуться к первому этапу и повторить всю процедуру заново. Если же первоначальное ограничение не устранено, необходимо перейти к четвертому этапу.

4 этап – оценка возможных способов расширения ограничения. То есть необходимо увеличить мощность или время продуктивного использования внутреннего ресурса путем приобретения дополнительного оборудования, расширения штата, введения дополнительных смен или сверхурочных часов, доведения времени работы до 24 часов в сутки. Для расширения внешнего ограничения, например, рыночного спроса, необходимо вложить средства в рекламную кампанию, разработку новой конкурентоспособной продукции, что позволит увеличить объем продаж.

5 этап – после третьего или четвертого этапа следует вернуться к первому и определить новое ограничение системы или убедиться, что исходное ограничение находится на прежнем месте. Система контроля за ограничениями обладает инерционностью, следовательно не стоит останавливаться на достигнутом.

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы. Предприятия функционируют как целостные системы, а не как совокупности отдельных независимых процессов. Чтобы обеспечить эффективную работу организации, необходимо рассматривать ее как единое целое, а для этого определить, что является ограничением системы, ее узким местом. Если цель предприятия – улучшение конечного результата работы системы, оптимизировать необходимо всю систему в целом, а не отдельные ее элементы. Это означает, что только ограничения системы могут использоваться на полную мощность, а все неограничения, обладающие избыточными мощностями, следует подчинить рациональному использованию узких мест.

Следует помнить, что невозможно эффективно загрузить каждый производственный ресурс, продолжая удовлетворять рыночный спрос и соблюдая сроки поставки продукции. Максимальная загрузка каждого ресурса производственного процесса негативно скажется на состоянии производственной системы в целом..

Использованные источники:

1. Детмер У. производство с невероятной скоростью: Улучшение финансовых результатов предприятия / Уильям Детмер, Эли Шрагенхайм; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 330 с.
2. Логистические цепи. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logistic-info.org.ua/logisticheskie-cesi.html>.
3. Eliyahu M. Goldratt, Jeff Cox. The Goal: A Process of Ongoing Improvement. (1984). *North River Press; 2nd Rev edition (1992).

ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АСОЦІЙОВАНОГО ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ

*Солодовник Л.М., д.т.н., професор,
Шагоян С.М., асистент*

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

У питаннях економічної безпеки підприємства в умовах відкритої економіки значна увага приділяється грошовим потокам, які формуються внаслідок операційної діяльності підприємства та дозволяють йому здійснювати короткострокові та довгострокові заходи щодо підтримки сталого фінансового стану. Внаслідок дії чинників підприємницького ризику відбувається перевірка достатності певного рівня доходу підприємства для покриття прогнозованих та непередбачених витрат. Тому, набуває актуальності інвестиційна активність підприємства, спрямована на підтримку сталості та розвиток виробничої бази.

Об'єктивна необхідність підготовки гірничо-збагачувальним комбінатом (ГЗК) нових, більш складних, ділянок родовища корисних копалин вимагає формування достатніх інвестиційних ресурсів для перетворень, які традиційно класифікують за джерелами – зовнішніми та внутрішніми. Кожен комбінат, в міру наявного та перспективного виробничого потенціалу, має інвестиційну привабливість для власників та інших зацікавлених осіб (інвесторів, партнерів). Визначення доцільності інвестицій пов'язано з вирішенням інженерного завдання вибору технології розробки родовища. Можливість залучення комбінатом нових земельних ділянок формує підґрунтя для інвестування в проекти, засновані на відкритому способі розробки, а вимушене поглиблення видобувних робіт визначає доцільність переходу до підземного способу. У випадку входження гірничо-збагачувального до вертикально-інтегрованого корпоративного об'єднання та наявності асоційованої залежності між підприємствами попит на продукцію ГЗК слід визначити частково керованим чинником, який здатен: сприяти/обмежувати інтенсифікацію вилучення обмежених корисних копалин родовища; впливати на витратні та прибуткові показники, отримані за умов корпоративних ділових відносин; формувати підґрунтя інвестиційної привабливості гірничо-збагачувального підприємства.

Виробнича стратегія [1] гірничо-збагачувального підприємства визначається наступними показниками: види корисних копалин, що видобувають; обсяг видобутку корисних копалин за видами; номенклатура та асортимент продуктів збагачення руди; обсяг виробництва збагаченого продукту. Спосіб видобутку визначає можливості раціонального використання ресурсів родовища корисних копалин та собівартість товарної продукції комбінату, в тому числі за місцями формування витрат (видобуток, збагачення). Технологія видобутку потребує інвестицій, які корелюють з доцільними обсягами видобутку, що припустимі з урахуванням гірничо-геологічних характеристик родовища. Обмеження вибору припустимих технологічних змін становить мінімальний обсяг інвестицій, необхідний для виконання всього комплексу підготовчих робіт для наступного видобутку корисних копалин відкритим або підземним способом. Ефективність додаткових інвестицій визначається зменшенням собівартості продукції та/або збільшенням ціни при відповідному попиті. Додаткові інвестиції матимуть наступну спрямованість:

– інвестиції в підвищення обсягів виробництва шляхом виробки програм усунення та запобігання непродуктивному використанню наявних ресурсів (пошкодження устаткування, втрата часу, пов'язана з простоями тощо);

– інвестиції в техніко-технологічне оновлення, що забезпечить меншу вихідну матеріало- та енергоємність виробництва, підвищення продуктивності праці, а тому, й зменшення собівартості продукції ГЗК;

– інвестиції в якість збагачення, що сприятиме інтенсивному характеру збільшення прибутків комбінату (без видобутку додаткового обсягу корисних копалин – ощадливе використання обмежених ресурсів родовища).

Принциповим питанням техніко-технологічних змін на гірничо-збагачувальному комбінаті для забезпечення його економічної безпеки є визначення моменту часу, в який слід розпочинати підготовку переходу до іншого способу видобутку корисних копалин. Окрім технічного критерію (глибини) суттєве значення має фінансове становище комбінату, яке дозволить впроваджувати ті або інші програми. Відсутність або недостатність коштів для оновлення основних засобів та технологій унеможливить подальший розвиток підприємства та призведе до погіршення (зменшення) його техніко-економічних показників. Через це, освоєння нових технологій та глибших горизонтів можна здійснювати:

1) після доопрацювання запасів, придатних для відкритого способу видобутку за гірничо-геологічними умовами родовища (рис. 1, траєкторія 2). Залучення нових технологій потребуватиме акумулювання значних обсягів інвестиційних ресурсів в стислий період часу. За умов скорочення виробничої програми та виснаження наявних виробничих потужностей поточна капіталізація гірничо-збагачувального комбінату може бути недостатньою для формування достатніх внутрішніх та зовнішніх інвестиційних джерел;

2) в період найбільшої прибутковості ГЗК (максимальна ефективність питомих інвестицій) з урахуванням термінів функціонування виробничих підрозділів (кар'єрів) за проектом (рис. 1, траєкторія 3). Для цього має бути сформована та виконуватись програма підготовки та переходу до підземного видобутку, яка дозволить уникнути умов концентрації потреб у фінансуванні технологічного оновлення при недостатній фінансовій забезпеченості гірничо-збагачувального комбінату власними коштами.

Зміна технології видобутку, пов'язана з поглибленням фронту робіт, може бути плановою (поступова підготовка) або вимушеною (відсутність інших альтернатив виробничого розвитку). Базова ж економічна безпека гірничо-збагачувального комбінату пов'язується з виконанням завдання щодо визначення та результативної реалізації виробничої стратегії, яка дозволяла б виробляти конкурентоспроможний продукт в довгостроковому періоді. Для цього передбачається розподіл інвестиційного бюджету комбінату на стратегічний та оперативний, в межах якого буде визначатись комплементарний або антагоністичний підхід до розподілу інвестицій між технологіями (відкритий та підземний видобуток).

В умовах входження гірничо-збагачувального комбінату до корпоративного

об'єднання, наявність та ефективність стратегічних інвестицій у виробництво визначатиме достатність та якість ресурсного забезпечення економічної безпеки ГЗК.

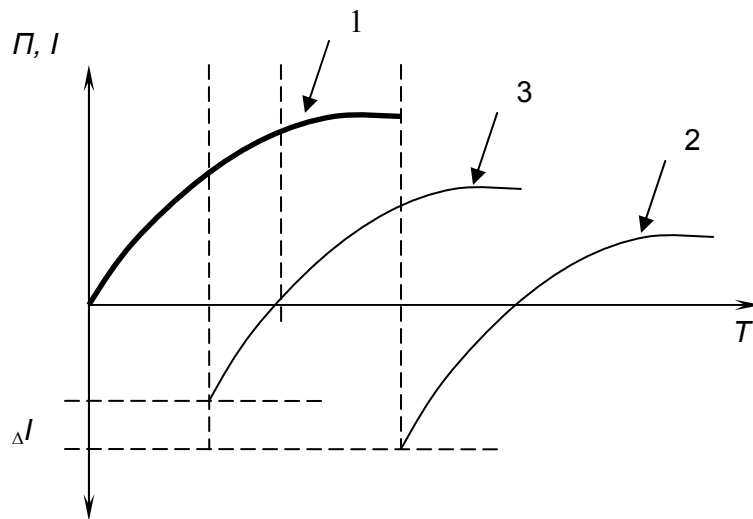


Рис. 1. Визначення періоду часу (T) впровадження програми техніко-технологічного оновлення виробничого циклу підприємства: 1 – траєкторія життєвого циклу відкритого видобутку корисних копалин; 2 та 3 – траєкторії життєвого циклу підземного видобутку корисних копалин; Π , I – прибуток та інвестиції підприємства.

Планування оновлення технологій під час високої прибутковості гірничо-збагачувального комбінату дозволить розподілити потреби у капітальних інвестиціях (витрати мають відповідати доходам) для формування техніко-технологічного базису довгострокового виробництва конкурентоспроможної продукції. Наприклад, в 2011 р. холдингова компанія «Метінвест» спрямувала на розвиток виробничих потужностей асоційованих гірничо-збагачувальних комбінатів майже 5 млрд грн, а загальний обсяг інвестицій в їх модернізацію з 2006 р. склав 7,5 млрд грн [2]. З структури корпоративних інвестицій Метінвесту (рис. 2) виходить, що їх обсяг визначається індивідуально, виходячи з змісту та доцільності окремих проектів.

Це дозволяє стверджувати про внутрішню корпоративну інвестиційну привабливість конкретного комбінату та ситуативну лояльність холдингу до програм його розвитку. На Північному ГЗК передбачена модернізація випалювальних машин, модернізацію та комплексна автоматизація збагачувальної фабрики, будівництво циклічно-поточної транспортної схеми Першотравневого кар'єру, придбання основного гірничотранспортного обладнання. Серед проектів по Інгулецькому ГЗК – збільшення обсягів флотаційного концентрату шляхом введення в експлуатацію другого пускового комплексу магнітно-флотаційної доводки концентрату.

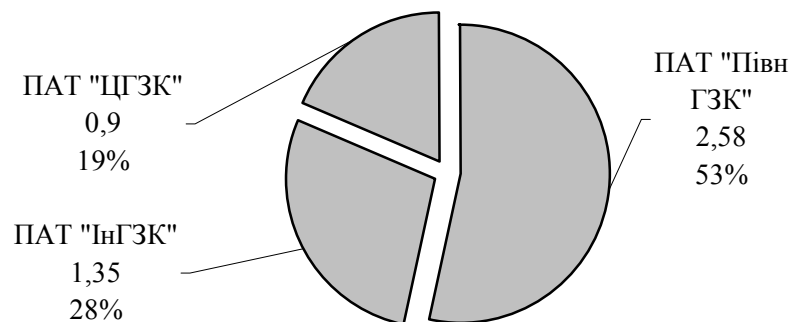


Рис. 2. Структура корпоративних інвестицій холдингу «Метінвест» в асоційовані підприємства гірничодобувного дивізіону

На Центральному ГЗК заплановані заходи в шламовому господарстві, будівництво нового дробильно-перевантажувального комплексу. Цільовим орієнтиром цих інвестицій визначено вирішення проблем якості, усунення бар'єрів виробничої потужності, удосконалення збагачувального переділу, зменшення впливу на довкілля. Загалом, холдинг зорієнтований на безперервне підвищення ефективності та розвиток виробництва. Тобто, такі підстави та можливості на конкретному асоційованому підприємстві мають бути.

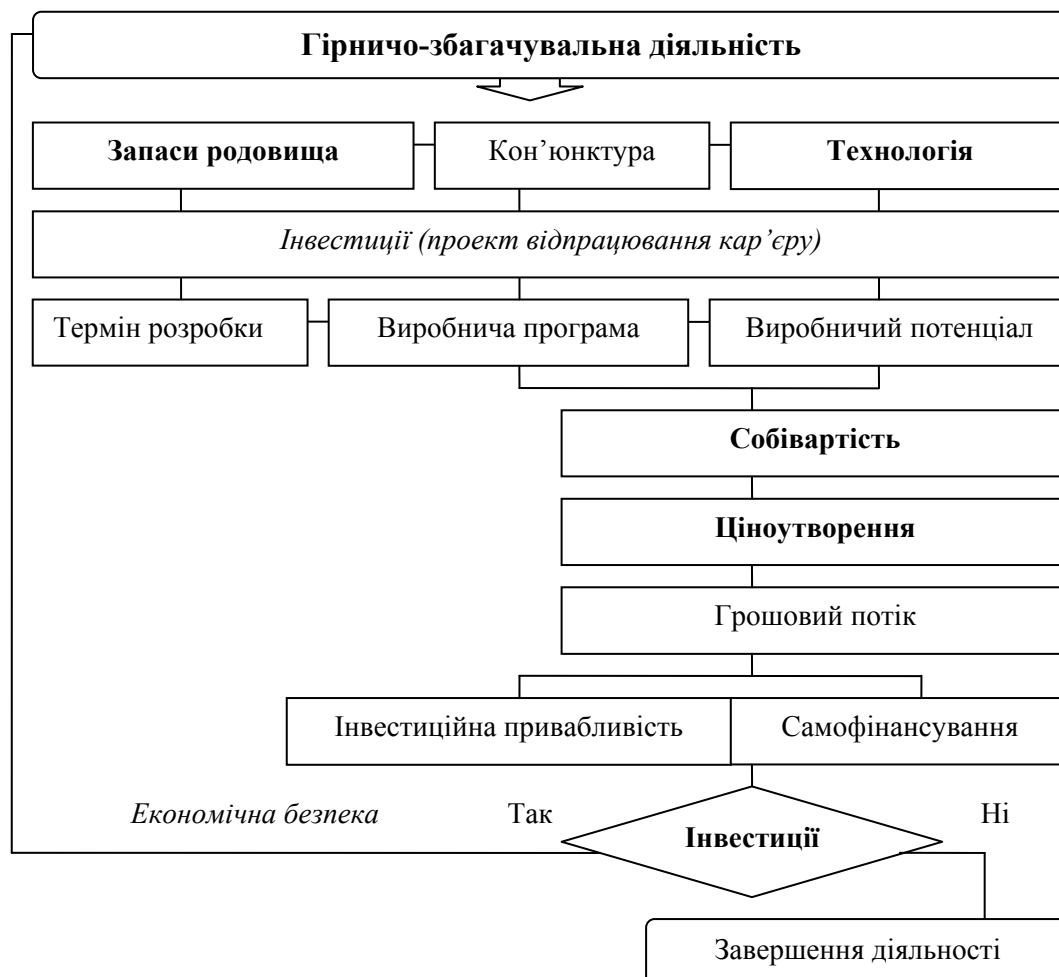


Рис. 3. Економічна безпека гірничо-збагачувального комбінату в циклах відпрацювання ділянок родовища корисних копалин

В умовах індивідуальних підходів до розподілу повноважень серед суб'єктів корпоративного об'єднання набуватимуть актуальності різні форми управління виробничою діяльністю (центри витрат, центри прибутку, центри інвестицій), що й дозволить вирішувати завдання оновлення основних засобів та технологій. Метою політики підтримки економічної безпеки гірничо-збагачувального комбінату є оптимізація його виробничого потенціалу, яка на відміну від максимізації прибутку в певний період часу, передбачає утворення умов отримання прибутку для довгострокового функціонування та високої конкурентоспроможності продукції комбінату з урахуванням гірничо-геологічних характеристик обмежених запасів природних ресурсів родовища (див. рис. 3).

Оскільки досягнення такого цільового орієнтиру передбачає множину альтернативних варіантів, у тому числі, ініційованих з боку зацікавлених суб'єктів корпоративного об'єднання, підтримка довгострокового програмного забезпечення економічної безпеки має базуватися на принципі накопичення та утримання виробничого потенціалу. Таким чином, виробнича стратегія гірничо-збагачувального комбінату як підґрунтя корпоративних конкурентних переваг може бути реалізована за умов змін у всіх ієрархічних управлінських

ланках гірничо-збагачувального комбінату та корпоративного об'єднання: від корпоративного кодексу до виробничої програми.

Орієнтація на короткострокові інвестиційні проекти (підтримка об'єктів відкритої розробки) в межах сформованої в попередні роки виробничої інфраструктури гірничо-збагачувального комбінату може призвести до погіршення його економічної безпеки, оскільки отримання нових прибутків пов'язано з новими, більш ризикованими, довгостроковими та вартісними проектами (підземні роботи). Тому, ключовими чинниками економічної безпеки комбінату визначається виробничий потенціал, який може бути розвинутий при достатньому рівні результатів комерційної діяльності.

Обмеження комерційної активності комбінату межами інтересів інших суб'єктів корпоративного об'єднання за відсутності достатнього обсягу інвестицій для забезпечення довгострокової виробничої діяльності є загрозою економічній безпеці комбінату. Переходу до нового проекту має передувати акумулювання інвестиційних ресурсів з усіх потенційних джерел, що дозволить диверсифікувати та знизити ризик залежності розвитку комбінату від корпоративних ресурсних можливостей. Підвищення тривалості окремого проекту розробки родовища сприяє економічній безпеці, заснованій на виробничому циклі. При утворенні ресурсно-інвестиційних умов для збільшення кількості проектів розробки родовища формується інвестиційно-інноваційний базис економічної безпеки комбінату [3].

Загалом, економічна безпека гірничо-збагачувального комбінату за умов актуальності розробки більш складних за гірничо-геологічними характеристиками показниками ділянок родовища буде визначатись достатністю сукупних дисконтованих доходів комбінату при відкритій розробці для покриття сукупних витрат на будівництво інфраструктури підземного способу видобутку корисних копалин. Наявність функціонального потенціалу здійснити такі технологічні зміни сформує конкурентоспроможність підприємства та його інвестиційну привабливість для інвесторів (суб'єктів корпоративного об'єднання). Це дозволить підтримувати інтерес корпоративного портфельного інвестора до гірничо-збагачувального комбінату як прибуткового активу.

Використані джерела:

1. Горбаль Н.І. Управління якістю у контексті виробничої стратегії та загального стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс] / Н.І. Горбаль, П.Г. Ільчук, О.Є. Шандрівська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2007_594/07.pdf.

2. Метінвест виділив на розвиток гірничо-збагачувальних комбінатів майже 5 млрд грн. Дата: 10.05.2011 р. // Прес-центр Групи Метінвест [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.metinvestholding.com/ua/investors/ir_news/show/1278.

3. Шагоян С.М. До питання економічної безпеки гірничо-збагачувальних комбінатів / С.М. Шагоян // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України / Матеріали міжнар. наук.-практич. конф. – Д.: Національний гірничий університет, 2011. – Т.1. – С.146–148.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ

Стельмашенко О.В., к.е.н., доцент

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Україна

Зміна загальної парадигми управління зумовила виникнення нової концепції управління персоналом підприємства. Саме тому управління персоналом набуває особливого значення, що зумовлює виникнення нових форм кадрової роботи з персоналом підприємства, які спрямовані на досягнення довгострокових результатів у сфері управління персоналом з урахуванням їх впливу на стратегічні цілі економічного розвитку підприємства. Виникнення нових цілей і завдань управління персоналом підприємства відповідно до визначальної ролі персоналу в діяльності підприємства зумовлює необхідність впровадження маркетингового підходу в процес управління персоналом підприємства [2].

Персонал підприємства являє собою особливий вид ресурсів, що відіграють значну роль у системі ресурсного забезпечення діяльності будь-якого підприємства. Саме персонал підприємства, будучи резервом підвищення ефективності його діяльності, впливає на конкурентоспроможність підприємства, визначає напрями його подальшого розвитку. Персонал підприємства розглядається сьогодні як його основний стратегічний ресурс, що зумовлює необхідність формування відповідних принципів і методів управління цим ресурсом, тобто стратегії управління персоналом підприємства. Проте як серед зарубіжних учених, так і серед вітчизняних фахівців дотепер не існує єдиного підходу до стратегічного управління персоналом підприємства. Можливості формування та успішної реалізації стратегії управління персоналом підприємства визначаються сукупністю наявних і потенційних професійних та особистісних якостей, інтелектуальних і творчих здібностей персоналу, які визначають спроможність персоналу до трудової активності та становлять кадровий потенціал підприємства. Таким чином, головним результатом реалізації стратегії управління персоналом підприємства має бути формування та ефективне використання системи розвитку персоналу на підприємстві.

Вивчаючи дослідження теоретиків та практиків у сфері маркетингового підходу до управління персоналом, доцільно виокремити два основні напрями: маркетингове управління персоналом організації та управління маркетингом персоналу в організації. Згідно з першим напрямом, маркетингове управління персоналом розглядається як частина стратегії управління людськими ресурсами, метою якої є оптимальне використання персоналу шляхом створення максимально сприятливих умов, які сприяють підвищенню ефективності праці, розвитку в кожного співробітника партнерського і лояльного відношення до підприємства. Відповідно до іншого напрямку, управління персоналом на основі маркетингу в соціально-економічній системі передбачає тлумачення маркетингу як інструменту управлінської діяльності, спрямованого на визначення та покриття потреби організації в персоналі на основі наявної інформації про стан персоналу підприємства і ринку праці. Основними функціями в межах даного підходу є: визначення кількісної та якісної потреби в персоналі; розрахунок витрат на придбання та подальше використання персоналу; вибір шляхів покриття потреби в персоналі. При цьому, обидва напрями тісно взаємопов'язані один з одним єдиним маркетинговим процесом, тобто маркетингом персоналу.

Адаптивне управління організацією передбачає, що розвиток персоналу має бути безперервно спрямованим на забезпечення її підрозділів працівниками з необхідним рівнем освіти, професійної підготовки і кваліфікації, здатними обіймати конкретні посади та виконувати дедалі складніші завдання [3]. Сучасне виробництво у зв'язку з ускладненням стратегії управління персоналом, технологій, обладнання, комп'ютерної і офісної техніки постійно підвищує також вимоги до структури та якості самої системи розвитку персоналу. Тому система розвитку персоналу повинна мати здатність адаптуватися до нових завдань виробництва, до змін у стратегії управління організацією.

Унаслідок інерційності підсистем освіти, професійної підготовки з певними періодами запізнювання зазначені підсистеми повинні орієнтуватися на принцип перспективної адаптації. Це дає змогу адаптувати систему розвитку персоналу в організації до майбутніх змін у вимогах до працівників шляхом введення блоку прогнозування в управлінні зазначеною системою.

Розвиток персоналу організації являє собою багатофункціональну систему, її зміну і відповідно складові цієї системи розвитку персоналу можуть бути різнобічними. У контексті нашого дослідження, доцільно звернути увагу на розкриття змісту управління системою розвитку персоналу в соціально-економічній системі. Підвищення ролі розвитку персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності організації на ринку привело до того, що провідні підприємства взяли безпосередньо на себе функції щодо професійного навчання персоналу, його виробничої адаптації, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, підготовки резерву керівників.

Таблиця 1

Аналіз системи розвитку персоналу підприємств

Напрямки розвитку персоналу	Оцінка, бали															
	Сегмент D			Сегмент S			Сегмент A			Сегмент W						
	ТОВ ТБ «Амстор»	ТОВ «Метро»	ТОВ «Бумсті»	Середня оцінка	ТОВ «Фокстрот»	ТОВ «Руш»	ВАТ ТЦ «Білий лебідь»	Середня оцінка	ТОВ «ЦП»	ТОВ «Обжора»	ТОВ «Комфі»	Середня оцінка	ТОВ «Крокус»	ЗАТ «Донецький ЦУМ»	ПП ТФФ «Маяк-Дон»	Середня оцінка
1. Соціальний розвиток (0,35)																
Взаємоз'язок цілей підприємства і працівників	3	3	3		2	3	2		3	2	3		2	2	2	2
Урахування і ув'язування потреб підприємства і працівників	3	3	3		2	3	2		3	2	3		2	2	2	2
Вивчення і оцінка потенціалу просування працівників	3	3	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
Ознайомлення працівників з реальними перспективами їх зростання	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
Виявлення працівників з високим потенціалом зростання і просування	3	3	3		3	2	2		2	2	3		2	2	2	2
Стимулювання розробки індивідуальних планів кар'єри	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
Ув'язання кар'єри з результатами оцінки діяльності персоналу	3	3	2		3	2	2		2	2	3		2	2	3	2
Визначення можливих напрямків ротатії	3	3	3		3	3	2		3	2	3		3	3	3	2
Відповідальність керівників за розвиток підлеглих	3	3	2		2	2	2		2	2	3		2	2	3	2
Узагальнена оцінка	2,8	2,8	2,4	2,7	2,3	2,3	2,0	2,2	2,3	2,0	2,7	2,3	2,1	2,3	2,0	2,1
Зважена оцінка	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8
2. Професійний розвиток (0,45)																
Створення сприятливих умов для розвитку персоналу	3	3	2		2	2	2		2	2	3		2	2	2	2
Організація ефективної системи підвищення кваліфікації	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
адаптація нових працівників	3	3	3		3	2	2		2	2	3		2	2	2	2
інструктаж на робочому місці	3	3	3		3	3	3		3	3	3		3	3	3	2
наставництво	3	3	3		3	3	3		3	3	3		3	3	3	3
розширення кола обов'язків	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
делегування повноважень	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
демонстрація прийомів роботи	3	3	3		3	3	2		3	2	3		2	2	2	2
передача досвіду	3	3	3		3	3	3		3	3	3		3	3	3	3
ротатія	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
застосування методу ускладнення завдань	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
навчальне заміщення	3	3	3		3	3	2		3	2	3		2	3	2	2
підготовка і розвиток робочої команди	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2
консультування	3	3	2		2	3	2		2	2	3		2	2	3	2
Навчання поза робочим місцем:																
дистанційне навчання	2	2	2		2	2	2		2	2	2		2	2	2	2

Аналіз системи розвитку персоналу (див. табл. 1) передбачає проведення дослідження за такими напрямками, як соціальний розвиток персоналу, професійний розвиток персоналу і особистісний розвиток персоналу [2].

Результати аналізу використання системи соціального розвитку персоналу свідчать про те, що всі підприємства сегменту D мають високий ступінь використання цієї системи. Усі підприємства сегментів S і W мають середній ступінь використання системи соціального розвитку персоналу. Серед підприємств сегменту A високий ступінь використання системи соціального розвитку персоналу має ТОВ «Комфі» (2,7 бали), а ТОВ «ДЦ» і ТОВ «Обжора» (2,3 і 2,0 бали відповідно).

Дослідження системи професійного розвитку персоналу показало, що серед підприємств сегменту D високий ступінь використання цієї системи мають ТОВ ТБ «Амстор» і ТОВ «Метро» (по 2,5 бали), а ТОВ «Бумсіті» – середній (2,3 бали). Усі підприємства сегментів S, A і W мають середній ступінь використання системи професійного розвитку персоналу.

Як свідчать результати аналізу системи особистісного розвитку персоналу, серед підприємств сегменту D високий ступінь використання цієї системи мають ТОВ ТБ «Амстор» і ТОВ «Метро» (по 2,5 бали), а ТОВ «Бумсіті» – середній (2,2 бали). Серед підприємств сегменту S середній ступінь використання системи особистісного розвитку мають ТОВ «Фокстрот» і ТОВ «Руш» (1,9 і 1,7 балів відповідно), а ВАТ ТЦ «Білий лебідь» – низький (1,5 бали). Серед підприємств сегменту A середній ступінь використання системи особистісного розвитку має ТОВ «Комфі» (1,7 бали), а ТОВ «ДЦ» і ТОВ «Обжора» – низький (1,6 і 1,5 балів відповідно). Усі підприємства сегменту W мають низький ступінь використання системи особистісного розвитку.

В цілому аналіз системи розвитку персоналу говорить про те, що серед підприємств сегменту D високий ступінь її використання мають ТОВ ТБ «Амстор» і ТОВ «Метро» (по 2,5 бали), а ТОВ «Бумсіті» – середній (2,2 бали). Усі підприємства сегментів S, A і W мають середній ступінь використання системи розвитку персоналу. В середньому високий ступінь використання системи розвитку персоналу має тільки сегмент D (2,4 бали), а інші сегменти мають середній ступінь використання системи розвитку персоналу (сегмент S – 2,1 бали, сегмент A – 2,1 бали, сегмент W – 1,9 бали).

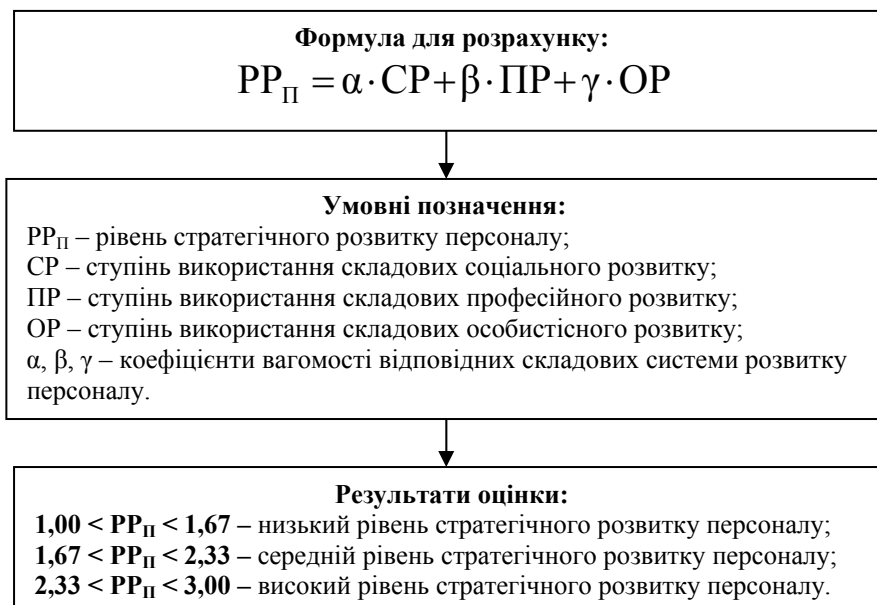


Рис. 1. Модель оцінки рівня стратегічного розвитку персоналу [2]

Таким чином, тільки ефективна комплексна система розвитку персоналу, яка складається з трьох елементів: соціального, професійного та особистісного розвитку персоналу, сприяє покращенню конкурентної позиції підприємства.

Для ефективної роботи працівників недостатньо забезпечити лише окремі аспекти їхнього розвитку: сполучення перелічених вище напрямків розвитку працівника надає синергетичний ефект. Протягом роботи в певному підприємстві працівник повинен отримувати соціальний розвиток (це стосується його соціального статусу, кар'єрного зростання), професійний розвиток (навчання протягом всього життя, набуття нових умінь та навичок зі спеціальності), а також особистісний розвиток (формування системи цінностей людини, підтримка фізичного та психічного здоров'я тощо).

Маркетинговий підхід припускає визначення рівня розвитку персоналу на підприємстві за наступною моделлю (див. рис. 1).

До особливостей нових трудових колективів належить та обставина, що вони сформовані переважно з числа молодих працівників — найбільш мобільної й освіченої частини економічно активного населення. Однак для більшої частини молоді, яка має високий рівень професійної підготовки, водночас майже відсутній або ще недостатній досвід практичної роботи. Саме для персоналу нових підприємств часто характерні значні розбіжності між середнім розрядом робітників та середнім розрядом робіт.

Тому планування й організація системи розвитку персоналу підприємства мають використовувати маркетинговий підхід, тобто бути націлені на підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу та забезпечення на цій основі виживання в умовах жорсткої конкуренції на ринку.

Використані джерела:

1. Балабанова Л.В. Управление персоналом на основе маркетинга: моногр. / Л.В. Балабанова, Е.К. Воробьева. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 212 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: моногр. / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко – Донецьк: ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2009. – 229 с.
3. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навчальний посібник / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 374 с.

КОНКУРЕНТНО-СИНЕРГЕТИЧНИЙ БЕНЧМАРКІНГ

Судомир С.М., к.е.н., доцент

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут», Україна

На сьогоднішній день існують безліч методів, які сприяють зростанню конкурентоспроможності, проте найсучаснішим та водночас найрадикальнішим є бенчмаркінг. У вітчизняній теорії та практиці бенчмаркінг мало досліджений та мало використовуваний. Це зумовлюється перш за все відсутністю єдиної інформаційної бази підприємств-партнерів, недостатнім методичним забезпеченням самого процесу, відсутністю кваліфікаційних фахівців з бенчмаркінгу, а також небажанням або невмінням керівників підприємств впроваджувати управлінські інновації в щоденну діяльність. Все це не дозволяє певною мірою використати переваги бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами, що гальмує їх розвиток. Слід зазначити, що в закордонних підприємствах практика застосування бенчмаркінгу є звичайною, що дозволяє підвищувати рівень конкурентоспроможності підприємств та покращувати результати їх щоденної праці.

Питанням конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу у вітчизняній літературі приділено мало уваги. Згадки про бенчмаркінг можна зустріти у публікаціях таких вітчизняних науковців, як: І.І. Масюк, О.В. Кравченко, Б.Л. Кузнецов, М.М. Шарамко, О.І. Штейн. Проте нагальними є питання створення та обґрунтування концепції конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу.

Слід звернути увагу на те, що проведення бенчмаркінгу конкурентних переваг дозволяє підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, а також дає можливість отримання додаткового синергетичного ефекту за рахунок спільної дії різних конкурентних переваг.

Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи. Бенчмаркінг не можна розглядати як одноразовий захід. Для отримання ефекту необхідно зробити його інтегральною частиною інноваційного та процесу вдосконалення виробничо-господарської діяльності з метою підвищення її ефективності.

Бенчмаркінг дозволяє зрозуміти як працюють передові компанії та допомагає добитися, в деяких випадках, значно вищих результатів, а саме дозволяє зменшити витрати виробництва, підвищити прибутковість, оптимізувати структуру витрат та вибір стратегії діяльності підприємства, що особливо важливо для розвитку економіки України. Крім того, використання бенчмаркінгу призводить до значного зниження витрат на маркетингові дослідження, тобто за допомогою бенчмаркінгового підходу можна вдосконалити маркетингову систему управління підприємством. Фактично бенчмаркінг – це альтернативний метод стратегічного планування, в якому завдання розвитку підприємства визначають з урахуванням еталонних значень показників конкурентів. Суть сьогоденного трактування бенчмаркінгу – це безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до більш досконалої форми. Яких результатів може очікувати компанія, що прийняла рішення про використання бенчмаркінгового підходу? Насамперед, компанія буде точно знати, що вона робить і наскільки добре вона це робить. По-друге, буде досягнуто фокусування організації на кращому зовнішньому досвіді. Бенчмаркінг найкраще використовувати для аналізу ринкових явищ і процесів. Його особливість полягає у збиранні якомога повнішої, в тому числі і конфіденційної інформації про діяльність різних суб'єктів ринкового середовища. Зібрана інформація дозволяє отримати більшу уяву про характер підприємницької діяльності лідерів конкурентного середовища і причини їхнього успіху, узагальнення і використання в процесі побудови моделі ефективного підприємства. Бенчмаркінг складається із збору і аналізу інформації про діяльність ліпших підприємств партнерів і конкурентів, про методи управління які вони використовують. Збір та аналіз певних даних повинен носити постійний характер. Методи збору інформації є різні, але потрібно вдаватися до найбільш складних. Одним із найбільш простих, але одночасно найбільш дієвим інструментом збору інформації для бенчмаркінгу є контрольний лист, де оцінний елемент можуть бути ринкові критерії якості, деталізовані етапи бізнес – процесу та прогресивні методи управління. Збір даних повинен бути етичним. При особистому спілкуванні потрібно підготувати завчасно список ключових питань, які найбільшою мірою цікавлять підприємство, який повинен складатися з помірної кількості питань, щоб не забирати багато часу. Зі своєї сторони теж потрібно надати список питань бенчмаркінг – партнеру завчасно до зустрічі, для того щоб партнер мав змогу подумати над поставленими питаннями, а також зібрати необхідні матеріали, запросити компетентних керівників на першу зустріч, яка може стати початком співробітництва. Конкурентний бенчмаркінг – здійснюється в межах одного сектору, що представлений найближчими конкурентами і виявляється у порівнянні власної продукції та виробничо-господарської діяльності (бізнес-процесів) з аналогічними показниками конкурентів.

Аналіз даних проводиться для виявлення умов і чинників, виходячи з яких бенчмаркінг-партнер досягнув високих результатів, а також для формування пропозицій й удосконалення. Основні дії аналізу отриманої в результаті проведення конкурентно синергетичного бенчмаркінгу інформації передбачають оцінку існуючих розбіжностей у зазначених показниках і виявлення причин їхньої наявності у процесах що порівнюються.

Після аналізу даних підприємство розробляє стратегічний план у рамках загальної стратегії підприємства. Необхідним є також визначення темпів покращення на основі тих, які були в підприємства до проведення бенчмаркінгу конкурентних переваг, прогнозування та

збільшення загальноекономічних показників, які будуть мати місце після впровадження результатів конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу.

Ціль бенчмаркінгу – це підвищення ефективності власної діяльності і завоювання конкурентних переваг у конкурентному середовищі. Сьогодні бенчмаркінг, використовуючи свій головний принцип «від ліпшого до ліпшого», повертає до життя багато фірм розвинутих країн Заходу і Південно-Східної Азії. Основною ціллю бенчмаркінгу є таке позиціонування підприємств на ринку, яке забезпечить найбільшу перевагу у всьому, при цьому воно здійснюється за рахунок наявних ресурсів підприємства.

Бенчмаркінг дозволяє прагнення підприємства до лідерства на ринку зробити реальним. Суть подібного твердження полягає в тому, що набуття шляхом одноразового використання бенчмаркінгу конкурентних переваг є винятково першим етапом підприємства для досягнення лідируючого положення на ринку, оскільки лідерство на ринку – тривалий процес. Для цього підприємство повинно постійно розвиватися, адже конкуренти не стоять на місці, а постійно розвиваються.

Бенчмаркінг в управлінні ефективною діяльністю підприємства зводиться до двох найважливіших завдань. Одне з них полягає у створенні на підприємстві інформаційно-методологічної бази менеджменту, яка б дозволила в будь-який час об'єктивно визначити в кожній із сфер діяльності підприємства найвищі результати, на досягнення яких будуть спрямовані зусилля. Інше дозволяє орієнтувати підприємство на досягнення найвищих результатів у рамках бенчмаркінгу, тобто означає розробку внутрішньої стратегії розвитку підприємства, яка забезпечує йому досягнення над конкурентами і посідання лідируючого положення у відповідній сфері бізнесу з врахуванням наявного потенціалу.

Успіх синергетичного бенчмаркінга визначається умінням створювати і використовувати механізми, що викликають синергетичні ефекти. Синергетичний бенчмаркінг дає новий конструктивний імпульс науковим дослідженням, дозволяє вирішувати проблеми бенчмаркінга в глобальному гіперконкурентному контексті, розширює можливості методології в самих різних аспектах.

Конкурентно-синергетичний бенчмаркінг ставить за мету освоєння універсальних механізмів самоорганізаційних систем в економіці. Однак, слід зазначити, що існуючим видам бенчмаркінгу не вистачає узгодженості та єдиної формальної і теоретичної основи, яка б дозволяла їм претендувати на роль синергетичного центру як методології інтенсифікації вибухового, стрибкоподібного, якісного розвитку виробничих і підприємницьких систем.

Із вище сказаного слід зазначити, що конкурентно-синергетичний бенчмаркінг дозволяє вирішувати проблеми бенчмаркінгу в глобальному гіперконкурентному контексті, розширює можливості методології в найрізноманітніших аспектах. Концепція відношень згоди в рамках конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу будується на упорядкуванні обміну передовою інформацією, у безперервному удосконаленні діяльності підприємства й підвищенні його конкурентоспроможності.

Використані джерела:

1. Иванов Ю.Б. Конкурентные преимущества предприятия: оценка, формирование та развитие: монография / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Х.: ИНЖЕК, 2008. – 352 с.
2. Кузнецов Б.Л. Синергетический бенчмаркинг / Б.Л. Кузнецов, М.М. Шарамко. – Набережные Челны: изд-во КамПИ, 2006.
3. Островская В.Н. Конкурентно-интеграционный бенчмаркинг как инструмент эффективного взаимодействия российских предприятий розничной торговли в период кризиса: монография / В.Н. Островская. – М.: КноРус, 2009. – 368 с.
4. Белокооровин Э. Как использовать возможности бенчмаркинга в отечественных условиях / Э. Белокооровин, Д. Маслов // Управление компанией. – 2005. – №1. – С.10–16.
5. Горностаева Ж.В. Бенчмаркинг в сфере услуг: монография Ж.В. Горностаева [и др.]; ГОУ ВПО «Южно-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 97 с.
6. Ерков А. Бенчмаркинг – современное направление развития маркетинга [Электронный ресурс] / А. Ерков // Отраслевой портал «Логистика». – Режим доступа: <http://www.logistics.ru/9/3/index.htm>.

ОЦЕНКА СПРОСА НА РЫБНУЮ ПРОДУКЦИЮ В АР КРЫМ

Сушко Н.А., аспирант

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Украина

Одним из основных показателей, характеризующих уровень жизни населения, является объем потребления важнейших продуктов питания, в том числе рыбной продукции, на одного человека в год. Достижение необходимого уровня потребления рыбной продукции населением является задачей государства по обеспечению продовольственной безопасности. Для ее решения необходимо наличие и эффективное функционирование рыбохозяйственного комплекса, способного обеспечить население стратегически важным продуктом питания и обеспечить полноценный белковый рацион.

Целью написания статьи является оценка степени удовлетворения существующего спроса на рыбную продукцию в АР Крым внутренними возможностями государства без учета импортных потоков.

Для оценки существующего спроса на рыбную продукцию был методом случайного бесповторного отбора было проведено анкетирование жителей АР Крым в количестве 556 чел. по заранее разработанной анкете, в которую кроме прочих был включен вопрос о частоте и размере разовой покупки рыбной продукции.

В результате расчетов был установлен средний объем потребления рыбной продукции на 1 опрошенного 18,46 кг в год.

Таким образом, можно подсчитать пределы, в которых находится среднестатистический объем потребления рыбной продукции всего населения Крыма. Для этого используется методика выборочного наблюдения. Так как способ отбора является бесповторным, то для определения средней ошибки выборки применим формулу [2, с.173]:

$$\mu = \sqrt{\frac{\sigma_{\bar{x}}^2}{n} * \left(1 - \frac{n}{N}\right)}, \quad (1)$$

где $\sigma_{\bar{x}}^2$ – дисперсия количественного признака;
 n – численность выборочной совокупности;
 N – численность генеральной совокупности.

Выборочная совокупность составляет численность опрошенных респондентов 556 чел., величина генеральной совокупности характеризует численность населения Крыма на декабрь 2012 г. 1963374 чел.

Величина дисперсии определена по правилу шести сигм и составит 1,9.

Тогда, средняя ошибка выборки будет равна:

$$\mu = \sqrt{\frac{1,38^2}{556} * \left(1 - \frac{556}{1963374}\right)} = 0,06 \text{ кг}$$

Предельная ошибка выборки, разграничивающая нижний и верхний пределы потребления рыбной продукции, определяются как:

$$\Delta\tilde{X} = t * \mu, \quad (2)$$

где t – коэффициент доверия, зависящий от вероятности, с которой можно гарантировать, что предельная ошибка не превысит t -кратную среднюю ошибку [2, с.174].

Учитывая уровень вероятности 0,999, коэффициент доверия составит 3,5 ед. [2, с.174], тогда предельная ошибка выборки будет на уровне 0,20 кг. Средняя величина, характеризующая потребление рыбы на 1 человека в год среди опрошенного населения составляет 18,46 кг. Следовательно, среднедушевой объем потребления рыбной продукции в целом по Крыму будет находиться в пределах от 18,26 до 18,66 кг в год. А совокупный спрос на рыбную продукцию находится в пределах от 35835,34 до 36639,57 т.

Далее, оценим степень обеспеченности сложившего спроса на рыбную продукцию собственными возможностями АК Крым (табл. 1).

Таблица 1

Оценка обеспеченности спроса на рыбную продукцию сырьем, добытым в АР Крым

Годы	Объемы вылова		Темпы прироста общего объема вылова рыбы, %	Уровень удовлетворенности спроса, %	
	всего	в т. ч. во внутренних водоемах		нижняя граница спроса	верхняя граница спроса
2002	58561,7	676,0	100,0	163,4	159,8
2003	47351,0	786,4	-19,1	132,1	129,2
2004	19679,0	889,0	-66,4	54,9	53,7
2005	34269,0	946,0	-41,5	95,6	93,5
2006	24094,3	1049,0	-58,9	67,2	65,8
2007	24882,9	824,3	-57,5	69,4	67,9
2008	25265,3	928,0	-56,9	70,5	69,0
2009	17194,0	1059,0	-70,6	48,0	46,9
2010	15206,0	657,0	-74,0	42,4	41,5
2011	19272,5	534,7	-67,1	53,8	52,6

Примечание. Составлено на основании [1].

Таким образом, прослеживается устойчивая тенденция снижения уровня обеспеченности имеющейся потребности в рыбной продукции сырьем, добытым в Крыму. В 2002 г. полученное рыбное сырье позволяло обеспечить 159,8–163,4 % потребности, тогда как за 10 лет это значение снизилось почти в 3 раза до 52,6–53,8 %. Если такая тенденция сохранится в дальнейшем, это приведет к полной зависимости отрасли от импортного сырья.

Использованные источники:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Яркіна Н.Н. Статистика: Учебное пособие / Н.Н. Яркіна. – Керчь: Изд-во «Керченский государственный морской технологический университет», 2009. – 129 с.

АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ»

Тарасенко В.А., аспірант

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Створення системи і стимулювання праці для будь-якої організації – дуже специфічний і складний процес, що вимагає професійного розуміння суті трудової мотивації, знань і досвіду розробки, вживання методів винагороди персоналу.

У концепціях людських відносин і особливо – людських ресурсів, зміст стимулу зазнав значних змін в результаті його націленості не стільки на саму працю (як в класичній концепції), скільки на людину, його якості – основні джерела активності персоналу і, перш за все, його інтереси і потреби.

Облік індивідуальних, особових якостей працівників змінив зміст процесу стимулювання, який став ґрунтуватися не лише на нормуванні і організації праці, але і на аналізі тієї, що зажадалася персоналом пропонованих системою управління стимулів, з врахуванням їх актуальності для задоволення зростаючих потреб того, що працює [5].

У вітчизняній і зарубіжній літературі присвячено значну кількість наукових праць, таких провідних вчених як Бандура С.І., Богиня Д.П., Грішнова О. А., Данюк В.М., Дмитренко Г.А., Тейлор Ф., Мейо Е., Маслоу А., Файоль А., Хекхаузен Х., Герцберг Ф. та інших. Необхідно визначити, що в роботах цих та інших авторів відображені різні аспекти терміна стимулювання праці, в яких не має цього узагальнюючого терміна, щоб признавався більшістю вчених і практиків. У зв'язку з цим проблема подальшого дослідження поняття стимулювання праці є вельми актуальною, має наукове і практичне значення.

Тому метою статті автор пропонує зробити аналіз визначення змісту поняття «стимулювання праці» як одного з важливих складових термінологічного апарату методологічного базису подальшого економічного розвитку.

У зв'язку з цим розглянемо декілька визначень різними фахівцями. Наприклад, Бурина А.В., Бурина Н.С. в роботі [2] під терміном стимулювання праці вважають, що це, перш за все, зовнішня спонука, елемент трудової ситуації, що впливає на поведінку людини у сфері праці, матеріальна оболонка мотивації персоналу. Одночасно воно несе в собі і нематеріальне навантаження, що дозволяє працівникові реалізувати себе як особа і як працівника одночасно. Необхідно погодитися з авторами в тому, що в основі стимулювання лежить зовнішня спонука на поведінку працівників у сфері праці. В той же час не можна погодитися, що стимулювання праці є оболонкою мотивації персоналу. Як буде показано нижче, стимулювання є одним з найважливіших чинників мотивації, а значить мотивація не знаходиться усередині оболонки стимулювання.

В роботі [6] автори Поварич І.П., Прошкін Б.Г. під стимулюванням праці розуміють опосередковану дію на об'єкт управління, що передбачає створення такої зовнішньої ситуації, яка спонукає особу або трудовий колектив до дій, відповідних цілей, що стоять перед суспільством. Слід зазначити, що управління – це процес дії суб'єкта на об'єкт з метою переведення останнього в новий якісний стан, що стоїть не лише перед суспільством, а конкретно для безпосереднього об'єкту управління, зокрема, працівник або трудовий колектив.

В роботі [10] стимулювання праці – це спосіб управління трудовою поведінкою працівника, що полягає в цілеспрямованій дії на поведінку персоналу за допомогою впливу на умови його життєдіяльності, використовуючи мотиви, рушійні для його діяльності. Це ж відноситься також, що і до роботи [6].

На відміну від інших в роботі [3] стимулювання праці – заохочення колективів підприємств і окремих працівників до підвищення ефективності трудової діяльності. Таке визначення неконкретне, як те: «Добре б жити, щоб жити добре».

Ромашков О.В. розглядає стимулювання праці як метод дії на трудову поведінку працівника через мотивацію. Поняття «стимулювання праці» в соціальних науках означає цілеспрямовані дії на соціальний об'єкт, забезпечуючи підтримку його певного стану. Виходячи з даного визначення, стимулювання праці – це цілеспрямована або нецілеспрямована дія на людину або групу людей з метою підтримки певних характеристик їх трудової поведінки, перш за все заходів трудової активності. При стимулюванні спонука до праці відбувається через задоволення різних потреб особи, що є винагородою за трудові зусилля [9]. Можна погодитися з цим визначенням, але мотивація ширше за стимулювання, а не навпаки. До того ж незрозуміло як стимулювання праці може бути нецілеспрямованою дією на людину або групу людей з метою певних характеристик їх трудової поведінки.

В сучасному економічному словнику [12] співавтори якого Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева О.Б. під економічним стимулюванням розуміють економічну спонуку, використання матеріальних стимулів (спонукачів), сприяючих тому, щоб виробники, споживачі, покупці поводитися бажаним чином, до вигоди і на користь осіб, що застосовують стимулювання. Слід особливо відмітити, що автори для економічного стимулювання розуміють матеріальні стимули.

В багатьох наукових роботах також визначається, що стимулювання повинно розглядати як матеріальне. Так, в роботі [11] матеріальне стимулювання праці розглядається

як засіб забезпечення матеріальних потреб та посилення матеріальної зацікавленості працюючих у залежності від результатів їх колективної та індивідуальної праці через систему законодавчих, нормативних, економічних, соціальних та організаційних чинників і заходів, пов'язаних з виробничою, підприємницькою, торговельною або комерційною діяльністю. В інших роботах акцентується увага на матеріальне стимулювання праці, яке пов'язане з рівнем оплати праці, мірою якої є об'єм продукції, що випускається. Тому часто застосовується відрядна оплата праці, при використанні якої забезпечується простий і прямий зв'язок між показниками вироблення і заохочення.

Разом з цим нематеріальне стимулювання більше відноситься до мотивації праці, де частіше розглядаються потреби працівників, є також їх мотиви. В зв'язку з цим в багатьох роботах матеріальне стимулювання є невід'ємною частиною мотивації праці, в якій визначається мета досягнення кінцевого результату.

Владимирова Л.П. розуміє під стимулювання праці систему вибору стимулів, що приводять до підвищення результатів праці найманого персоналу, та приведення їх у визначену субпідрядність, яка забезпечує досягнення цілей підприємства [4].

На думку, Толстікової О.В. стимулювання праці припускає створення умов (господарського механізму), при яких активна трудова діяльність, що дає певні, заздалегідь зафіксовані результати, стає необхідною й достатньою умовою задоволення значущих і соціально обумовлених потреб працівника, формування в нього мотивів праці [13].

Всі зовнішні спонуки і елементи трудової ситуації, які впливають на поведінку людини у сфері праці, в тій або іншій мірі могли бути названі стимулами в широкому сенсі.

На відміну від інших елементів трудової ситуації – наказів, вказівок, розпоряджень, цінностей і норм, що безпосередньо впливають на працівника, – особливістю стимулювання є опосередкована дія [1]. Система мотивів і стимулів праці має опиратись на певну нормативно-правову базу. Працівник має знати, які вимоги ставляться перед ним, яка буде винагорода при їх отриманні і які санкції будуть застосовуватися у випадку невиконання вимог. Стимулювання праці ефективно тільки у тому випадку, коли органи управління уміють добиватися і підтримувати той рівень роботи, за який платять.

Процес стимулювання – це така дія на працівника, яка включає в свою сферу його потреби, бажання, прагнення, цілі, мотивацію поведінки. В основі стимулювання лежить взаємодія зовнішніх умов і внутрішньої структури особи. Тому, ціль стимулювання – не взагалі спонукати людину працювати, а зацікавити її працювати краще, продуктивніше, ніж це обумовлено трудовими відносинами.

Така різноманітність визначень свідчить, що стимулювання праці – це складне і багатопланове явище, яке потребує усестороннього вивчення. Необхідно вивчати потреби працівників, упроваджувати сучасні методи стимулювання для досягнення як цілей працівників, так і цілей підприємства [8].

В роботі [7] стимулювання розглядається як частина мотивації (один з головних чинників мотивації). В зв'язку з цим мотивація розглядається як стратегія, а стимулювання як тактика. В зв'язку з цим, мотивація і стимулювання – це економічні терміни, в основі яких лежать економічні спонуки людини. На відміну від цього стимулювання як тактика вирішення проблем є орієнтацією на фактичну структуру цінностей та інтересів працівника, на більш повнішу реалізацію наявного трудового потенціалу.

Тому, стимулювання визначає тактику вирішення проблеми і є одним із методів досягнення поставленої мети. Отже, автор усвідомлює те, що термін «стимулювання праці» є багатоплановим, багатогранним, і вимагає подальшого вдосконалення і уточнення.

Використані джерела:

1. Абрамов В.А. Нематериальные стимулы / В.А. Абрамов // Управление персоналом. – 2002. – №10. – С.33.
2. Бурина А.В. Мотивация персонала в аспекте организационной культуры / А.В. Бурина, Н.С. Бурина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы, 2005. – №1. – С.465–467.

3. «Википедия» Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Владимирова Л.П. Экономика труда / Л.П. Владимирова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом «Дашков и К», 2002. – 300 с.
5. Злышко О.В. Специфика мотивации персонала в современных условиях / О.В. Злышко // Фундаментальные исследования. – 2009. – №3. – С.60–62.
6. Поварич И.П. Стимулирование труда. Системный подход / И.П. Поварич, Б.Г. Прошкин. – Новосибирск «Наука», 1990. – С.56.
7. Пономаренко А.П. Понятия мотивации и стимулирования, их отличительные особенности и взаимодействия / А.П. Пономаренко // Економіка промисловості. – 2009. – №5(48). – С.180–185.
8. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції, 14–15 грудня 2007 р. – Ч.2. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2007. – 260 с.
9. Ромашов О.В. Социология труда: учебное пособие / О.В. Ромашов – М.: Гардарики, 1999. – 320 с.
10. Свободный экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://termin.bpsod.ru>.
11. Словник законодавчих термінів [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.18020.0>.
12. Современный экономический словарь / [авт. – уклад. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б.]. – М., 1997. – С.323.
13. Толстікова О.В. Методичний підхід до вибору адекватних методів мотивації соціальних потреб / О.В. Толстікова // Комунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – 2006. – №71. – С.333–337.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ: РЕАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Чикор О.В., аспірант

Луцький національний технічний університет, Україна

Джерел енергії на Землі існує багато, але, судячи по тому, як швидко ростуть ціни на енергоресурси, їх все одно не вистачає. Поряд з уже відомими альтернативними джерелами енергії, кожна країна намагається знайти такі, що є для неї перспективними.

Наприклад, в Японії розпочато розробку родовищ переохолодженого метану з дна океану. Світові запаси газового концентрату майже у 80 тисяч разів більші від запасів природного газу. Саме така енергія і може врятувати США.

У Німеччині вчені пропонують різновид нової енергетики – без вуглецю і кисню. А саме: отримувати енергію не тільки традиційним чином, спалюючи у кисні вуглець, а й при взаємодії інших елементів: кремнію і азоту.

Солома, як альтернативний енергоносіє, є одним із видів нетрадиційного палива, які широко використовуються у Франції.

Найдешевшими поновлювальними джерелами енергії на сьогодні є вітроагрегати. Найрозвинутішою вітровою країною в Європі вважається Данія. Саме там минулого десятиріччя було встановлено більше половини усіх вітроагрегатів у Європі. За нею йде Німеччина та Голландія.

Але особливе місце у світовій енергетиці займає сонячна енергія, тому, що:

- доступна в кожній точці нашої планети, а значить приваблива для всіх країн, відповідаючи їх інтересам в напрямку енергетичної незалежності;
- є екологічно чистим джерелом енергії, що дозволяє використовувати його без негативного впливу на довкілля;
- є практично невичерпною.

Адже, загальна потужність сонячної радіації, що перехоплюється нашою планетою приблизно в 500 разів перевищує граничні потреби людства. І лише 0,02% від цієї енергії підтримує життя на нашій планеті [1].

За інформацією Міжнародного енергетичного агентства, сьогодні в світі 18% енергії виробляється за рахунок поновлюваних джерел енергії. Причому, за прогнозами, до 2020 року це число досягне 23%, до 2030-го – 25%.

Розвиток поновлюваної енергетики підтримується на законодавчому рівні в 80 країнах світу. Більш того – існують так звані «обов'язкові цілі» Євросоюзу, що передбачають, що до 2020 року в середньому 20% енергії, виробленої в Європі, матиме поновлювані джерела [2].

Перспективними напрямками розвитку альтернативних джерел енергії в Україні є:

1. Вітроенергетика. Економічно виправданим будівництво вітроелектростанції буде лише тоді, коли середньорічна швидкість вітру у даному районі складає не менше 6 м/с. У нашій країні такі вітрові електростанції можна будувати на узбережжях Чорного і Азовського морів, у горах Криму і Карпат, а також у степових районах. Вітрові агрегати в Україні не новина. Вони були широко розповсюджені до другої світової війни, щоправда їх потужність не перевищувала кількох кіловат. Тоді річне виробництво вітроагрегатів Херсонського заводу сільськогосподарської техніки потужністю до 5 кіловат сягало 2 тисяч на рік. А по всій Україні працювало близько 6000 вітроагрегатів, які за окремим винятком були зруйновані. Сьогодні на українських підприємствах щомісяця випускається 10 турбін, сертифікованих Держкомстатом України. В експлуатації знаходиться Донузлавська, Сакська, Новоазовська та Трускавецька вітрові електростанції. При теперішніх високих цінах на енергоносії, можна вважати що вітрові двигуни будуть конкурентоздатними по вартості і зможуть частково задовольняти енергетичні потреби [3].

2. Біоенергетика. Перспективним в цій галузі є впровадження котлів, що працюють на біомасі (дрова, солома, тирса, пагони лози). Це дозволить замінити природний газ з низькими інвестиційними затратами. Переваги: зменшення залежності від імпортованих енергетичних ресурсів, підтримка сільськогосподарського сектора, шляхом створення нових робочих місць та нових джерел доходів, зменшення шкідливого впливу на екологію. В нашій країні котли на твердому паливі частіше застосовуються в районах з низьким рівнем газифікації. Твердопаливні котли розрізняються за типом горіння. В одних відбувається пряме спалювання. В інших – паливо тліє за рахунок меншої подачі кисню, а згоряє вже сам газ, що виділяється під час горіння деревини. Їх ще називають піролізними або газогенераторними [4]. Газогенераторні котли є відносно новими на сучасному ринку опалювального обладнання. Головною перевагою цих котлів є у більш високий ККД. Основною відмінністю таких котлів є те, що в них горять не тільки самі дрова, але і деревний газ, що виділяється з них під впливом високої температури. Під час такого спалювання не утворюється сажа і з'являється мінімальна кількість попелу. До недоліків можна віднести необхідність електроживлення і більш високу в порівнянні з традиційними твердопаливними котлами ціну.

3. Використання біопалива. Біодизель – тип біопалива, виготовленого з біологічної сировини (наприклад рослинної олії). Використовується в якості замінича звичайного дизельного палива виготовленого з нафти. Звичайні, не модифіковані, дизельні двигуни можуть працювати на біодизелі. Сировиною для виготовлення біопалива в Україні може бути ріпак. Сприятливі умови для розширення посівних площ ріпаку мають господарства майже всіх областей України.

4. Використання шахтного метану. Вугільні поклади України мають близько 3 трлн м³ зазначеного газу. Щорічно більшість шахт Донецького вугільного басейну в процесі вентиляції та дегазації викидають більш, ніж 2 млрд м³ шахтного метану. За умови застосування сучасних та перспективних технологій, а також залучення відповідних інвестицій, видобуток шахтного метану в Україні у найближчі роки можливо довести до 2–4 млрд м³, а в подальшій перспективі (2015–2030 рр.) – до 6–9 млрд м³ на рік, тобто утилізація шахтного метану дасть змогу отримати додатково енергоносіїв у обсязі 5 млн т у. п. в рік.

5. Геотермальна енергетика. Великі термальні зони на глибинах менш 4 км є в Криму й у Карпатах. Потенційні геотермальні ресурси в Україні становлять 27 млн м³/добу теплоенергетичних вод з середньою температурою 700°C. Енергетичний еквівалент готового до освоєння технічного потенціалу геотермальних ресурсів України сягає 2 млн т у. п./рік.

Проте, залучення геотермального потенціалу стримується відсутністю фінансування та конкретних розроблених схемних рішень.

6. Мала гідроенергетика. Гідропотенціал малих річок України, який орієнтовно складає 4,0 млрд кВт год. Фактично малі ГЕС виробляють до 350 млн кВт год. електроенергії, що становить лише 10% від потенціалу. На сьогодні в Україні збереглося понад 170 малих ГЕС, а в перспективі необхідно відновити та збудувати близько 100 нових малих ГЕС.

7. Сонячна енергія. Серед відомих джерел енергії Сонце належить до так званих «поновлених енергетичних ресурсів» нашої планети, тобто цей вид енергії є практично невичерпним, на відміну від усіх традиційних джерел. Сонячне світло не має потреби у видобутку і транспортуванні, він невагомий, безшумний, нешкідливий, а його утилізація не утворює прямих відходів і не порушує теплової рівноваги планети.

Такі властивості сонячної енергії роблять її унікальним «кандидатом» на головну роль в енергетичній стратегії нового тисячоліття. Використовуючи енергію Сонця, можна заощадити до 90% традиційного палива, необхідного для нагрівання гарячої води, і до 50% – для опалення.

На території України енергія сонячної радіації за один середньорічний світловий день складає в середньому 4 кВт за годину на 1 м² (у літні дні – до 6 – 6,5 кВт за годину) тобто близько 1,5 тисячі кВт на годину за рік на кожен квадратний метр. Це приблизно стільки ж, скільки в середній Європі, де використання сонячної енергії носить досить широкий характер. Це дає підставу вважати, що на Україні існують всі необхідні та достатні умови для широкомасштабного впровадження геліоенергетики та сонячних колекторів для виробництва теплової енергії в народному господарстві [1]. Використання сонячних колекторів дозволяє економити на приготуванні гарячої води в середньому до 60–70% за рік і на опалюванні до 30% за рік з врахуванням зростання цін на енергоносії (табл. 1).

Таблиця 1

Основні характеристики сонячних колекторів

Назва колектора / країна-виробник	Ціна за одиницю, грн	Виробник, кВт/год. на рік	Потрібно колекторів	Загальна ціна, грн	Гарантія, років
СБК ТТрЕконом / Україна	3038	1278	3	9114	1
KSR 10 / Польща	6883	1450	2	13766	2
VITISOL 100-F / Німеччина	7270	1150	3	21810	2
СРС 14 STAR AZZURRO / Німеччина	17166	1402	2	34332	10
LOGASOL SKS 4 / Німеччина	13600	1000–1350	3	40800	10

Примітка. Складено за [6].

Опалення електротягами, за підрахунками теплотехніків, буде вигідне при збільшенні ціни на газ, без подорожчання електроенергії, що практично неможливо. На обігрівання електрикою доцільно переходити при встановленні трьох тарифного лічильника. Можна нагрівати воду в акумулюючих ємностях, користуючись дешевим нічним тарифом, а вдень «ганяти» її по системі опалення.

Стримуючий чинник у наступі електричного опалення – брак потужностей електромереж. Наприклад, для забезпечення гарячою водою і теплом будинку площею 100 м² потрібен котел потужністю не менше 10 кВт. Далеко не скрізь електрики можуть виділити стільки потужностей на кожен будинок, бо, щоб це зробити, потрібно перекидати електромережі, встановлювати додаткові трансформатори й електропідстанції. Те саме стосується електропроводки: в більшості помешкань вона не розрахована на такі навантаження і, щоб встановити електротягел, її потрібно замінити.

1 м³ газу відповідає 10 кВт·год. електроенергії. Якщо споживатимемо менше ніж 2500 м³ в рік, то вартість газу для населення становитиме 72,54 коп. за м³ [5] (таблиці 2–4), а це менше навіть як при використанні тритарифного лічильника електроенергії в нічний час [10]. Отже, опалення електротягами доцільно використовувати лише для того, щоб обмежити використання сім'єю газу до 2500 м³ в рік, і лише за дешевим нічним тарифом. Але і тут є стримуючий фактор – брак потужностей електромереж. При такій ціні на газ, ніякі види альтернативного палива конкурувати з ним не можуть.

Таблиця 2

Тарифи для оплати за електроенергію (для фізичних осіб, трьохтарифний облік)

Час доби	години	коефіцієнт
ніч	23.00 – 7.00	0,4
пік	8.00 – 11.00, 20.00 – 22.00	1,5
день	7.00 – 8.00, 11.00 – 20.00, 22.00 – 23.00	1,0

Примітка. Складено за [7].

Таблиця 3

Тарифи для оплати за електроенергію (для фізичних осіб, двохтарифний облік)

Час доби	години	коефіцієнт
ніч	23.00 – 7.00	0,7
пік	7.00 – 23.00	1,0

Примітка. Складено за [7].

Таблиця 4

Тарифи для оплати за електроенергію (для юридичних осіб, двохтарифний облік)

Час доби	години	коефіцієнт
ніч	23.00-7.00	0,3
пік	7.00-23.00	1,8
день	7.00-23.00	1,02

Примітка. Складено за [7].

Для того, щоб наша держава стала енергетично незалежною потрібно насамперед встановити реальну ціну на газ і одночасно стимулювати, створюючи спеціальні програми, використання таких перспективних джерел енергії як сонячних колекторів, теплових pomp та піролізних котлів. А це означає, що використання альтернативних джерел енергії буде не тільки необхідним але і вигідним.

Це потрібно не тільки тому, що з кожним днем на планеті погіршується екологічна ситуація, а й тому, що споживання енергії всіма країнами світу постійно збільшується і подвоюється через кожні 15 років. Рівень матеріальної, а відповідно і духовної культури людства залежить від кількості енергії, що воно має. Адже для виготовлення будь-якого блага потрібна енергія. Зростають не тільки людські потреби, але й збільшується кількість населення планети, тому потреба у енергії постійно теж зростає.

Використані джерела:

1. Сонячні колектори/геліоенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.progress21.com.ua>.
2. Гришко Л. Не газом єдиним або звідки взяти енергію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.conf.oboz.ua>.
3. Энергия, век двадцать первый: [Для ст. шк. возраста] / В. Володин, П. Хазановский; [Худож. В.И. Барышев]. – М.: Дет. лит., 1989. – 140 с.
4. Пелети – паливний матеріал майбутнього (27.07.10) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pvo-dominion.uaprom.net>.
5. Ціни та тарифи на газ природний / Київгаз.
6. Альтернативні джерела енергії: міф чи реальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.prostoblog.com.ua/osobisti/byudzhet/alternativni_dzherela_energiyi_mif_chi_realnist.
7. Тарифні коефіцієнти для розрахунку за електроенергію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-meter.info/tarif>.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чоботар О.І., студентка

Державний ВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,
Україна

Правильна організація ведення бізнесу, відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку підприємства та прийнятті рішень, щодо ефективного використання власних ресурсів, вибору напрямків розвитку тощо. Управлінські рішення пов'язані із діяльністю підприємства у сфері економіки, податків та фінансів повинні відображатися в обліковій політиці підприємства. Велике значення у розробці облікової політики будь якого підприємства, має галузь, до якої належить організація. Тому, визначення особливостей господарської діяльності та факторів, які впливають на облікову політику підприємств є важливими у напрямі організації бухгалтерського обліку.

Особливості господарської діяльності будівельних підприємств впливають на організацію бухгалтерського обліку в цілому та облікової політики зокрема. Проблеми формування облікової політики є об'єктом дослідження значної кількості вітчизняних фахівців, таких як: Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, М.С. Пушкаря, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, В.Г. Швеця та інших. Проте окремі питання цієї проблеми залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень. Зокрема це стосується уточнення галузевих особливостей та найбільш суттєвих факторів впливу на облікову політику будівельних підприємств.

Метою статті є аналіз факторів, що впливають на організацію бухгалтерського обліку будівельних організацій, що зумовлені особливістю діяльності таких підприємств та їх відображення в обліковій політиці.

На сьогоднішній день будівництво, як галузь економічної діяльності, залишається затребуваною та перспективною в своєму розвитку. У загальному розумінні будівництво – це спорудження нового об'єкта, реконструкція, розширення, добудова, реставрація і ремонт об'єктів, виконання монтажних робіт [6]. Об'єктом будівництва в даній галузі виступає сукупність будівель та споруд або надання послуг ремонту чи реставрації, що здійснюється за єдиним проектом.

З переходом України на Міжнародні стандарти фінансової звітності з'явилась потреба у перегляді організації бухгалтерського обліку будівельних підприємств та прийнятті змін у відповідності до вимог реформи. Зокрема формування облікової політики підприємства повинно здійснюватися у відповідності з чинним законодавством. Від складових елементів облікової політики та методів їх відображення в обліку залежить достовірність фінансової звітності підприємства.

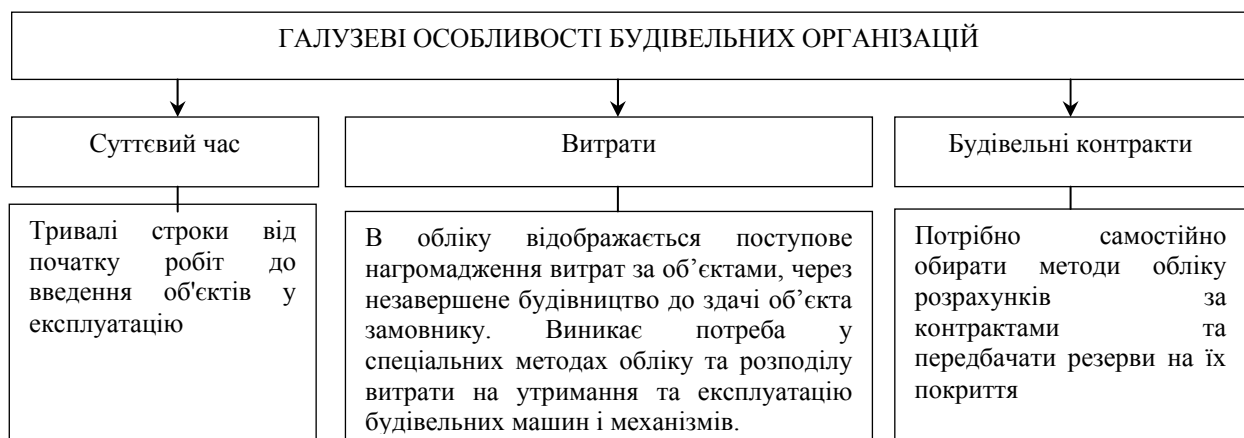


Рис. 1. Галузеві особливості будівельних організацій

Одним із головних завдань створення облікової політики є зосередження уваги на виділенні тих факторів, які суттєво впливають на функціонування будівельних підприємства. Для точнішого виявлення ролі окремих факторів, які зумовлені специфікою будівництва, їх було згруповано за відповідними ознаками. Групи особливостей представлені на рис. 1.

Як відомо будівництво є галуззю матеріального виробництва, яке спрямоване на зведення нових та реконструкцію старих будівель, споруд, об'єктів виробничого і невиробничого призначення. Тому для відображення повної, зрозумілої та достовірної інформації, про діяльність суб'єкта господарювання у бухгалтерському обліку та звітності, потрібно обрати відповідні методи, принципи і прийоми, які будуть відображені в обліковій політиці підприємства. Тому при створенні облікової політики потрібно розуміти який вплив на організацію обліку матиме кожна з специфічних особливостей галузі будівництва. Більш детально розглянути вплив галузевих факторів на формування облікової політики можна у табл. 1.

Таблиця 1

Особливості будівельної галузі, які впливають на облікову політику підприємства

№ за/п	Особливість	Вплив на організацію обліку та звітність підприємства
1.	Тривалість операційного циклу	Великі разові витрати, а також великий обсяг незавершеного будівництва, що обумовлює поступове накопичення витрат за об'єктами через незавершене виробництво до моменту здачі об'єкта замовнику. Відповідно на момент складання звітності об'єкт будівництва може бути незавершеним, бо підприємство понесло витрати, а дохід від проекту отримає у наступному звітному періоді, тому у звітності можуть бути відображені незадовільні показники діяльності.
2.	Значні витрати на експлуатацію будівельних машин та механізмів	Загальновиробничі витрати обліковують на одному рахунку разом з витратами на експлуатацію будівельних машин і механізмів. Тому до 91 рахунку відкривають такі субрахунки як: 911 «Загальновиробничі витрати» та 912 «Витрати з експлуатації будівельних машин і механізмів». Враховуючи, що підприємство може одночасно займатися декількома об'єктами або будувати кілька споруд, загальновиробничі витрати повинні чітко розподілятися між замовленнями.
3.	Використання тимчасових не титульних споруд, задля технічної безпеки	Облік експлуатації тимчасових споруд здійснюється на субрахунку 113 «Тимчасові (не титульні) споруди» і по закінченні їх використання повинні списуватись на витрати підприємства повністю або частково, у разі їх подальшого використання.
4.	Використання наступних видів контрактів, які передбачено П(С)БО 18 «Будівельні контракти»: контракт з фіксованою ціною та контракт за ціною «витрати плюс» [6]	Методами обліку витрат за контрактами є метод виконання відсотка робіт (дохід відображається у міру виконання контракту; витрати, понесені на відповідній стадії виконання, порівнюються з доходами і відображаються у звіті про фінансові результати) і метод виконання контракту (витрати та одержані аванси нагромаджуються в процесі виконання контракту, а дохід визначається після завершення роботи за контрактом). Передбачається створення резерву для покриття витрат на стадії виконання і здачі об'єктів будівництва.
5	Будівництво декількох об'єктів за різними проектами або одного чи кількох об'єктів за одним проектом	Підприємству необхідно організувати відокремлений облік за кожним об'єктом чи конкретним замовленням, яке може включати декілька об'єктів за одним проектом. Відомо, що вартість проекту на будівництво включається у вартість самої будівлі, споруди чи їх реконструкції.

Примітка. Складено автором.

Однією зі специфічних особливостей обліку будівельних підприємств залишається облік фінансових витрат щодо створення кваліфікаційних активів. У національних та міжнародних стандартах, присвячених обліку фінансових витрати, наведено два методи для визнання витрат на позики, які можуть застосовувати підприємства: базовий та альтернативний. Перехід від основного методу обліку витрат на позики до альтернативного розглядається як зміна облікової політики та він можливий виключно у випадках, передбачених МСФЗ 8 «Облікові політики, зміни облікових оцінок і помилки».

Якщо суб'єкт господарювання приймає дозволений альтернативний підхід, його слід послідовно застосовувати до всіх витрат на позики, які безпосередньо відносяться до

придбання, будівництва або виробництва всіх активів суб'єкта господарювання, що є кваліфікаційними.

Провідні науковці та МСБО 23, для обліку фінансових витрат пропонують застосовувати альтернативний метод, який є пріоритетним з огляду на принцип обачності. Відповідно до цього принципу, підприємство повинно застосовувати такі правила бухгалтерського обліку, які б запобігали заниженню суми витрат і завищенню вартості активів.

При використанні альтернативного методу фінансові витрати дозволено включати до первісної вартості необоротних активів та запасів, з придбанням (будівництвом, виготовленням) яких пов'язано використання позикових коштів. При цьому встановлено обмеження, щодо включення таких вартостей у собівартість активу. Фінансові витрати включаються до первісної вартості активу тільки якщо його визнано як кваліфікаційний, тобто актив з тривалим операційним періодом. Невід'ємною частиною обліку, для кожного підприємства, є податковий облік. У табл. 2 наведено критерії щодо проведення капіталізації витрат в бухгалтерському та податковому обліку.

Таблиця 2

Критерії капіталізації витрат

Критерій капіталізації	Капіталізовані витрати	Витрати періоду	Нормативно-правовий акт
Вид активу	Інвестиційна нерухомість; незавершені капітальні інвестиції; незавершене виробництво продукції з тривалим (суттєвим) операційним циклом.	Транспортні засоби; Фінансові інвестиції	П(С)БО 31 [7]
Цільове призначення кредиту	З метою створення кваліфікаційного активу.	Без мети створення кваліфікаційного активу	П. 6 П(С)БО 31 [7]
Строк створення активу	Більше 3 місяців	Менше 3 місяців	Лист 31-34000-10-5/11601 [9]
Використання в господарській діяльності	Нарахування здійснюється у зв'язку з провадженням господарської діяльності платника податку	Нарахування здійснюється у зв'язку з провадженням господарської діяльності платника податку	Пп. 141.1 ст. 141 ПКУ [5]
Показники господарської діяльності	Середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.	Середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.	Ч. 3 ст. 55 ГКУ [1]
Ведення робіт зі створення кваліфікаційного активу	Здійснення технічної та адміністративної роботи; тимчасового затримання робіт зі створення кваліфікаційного активу, що є необхідною складовою процесу його створення.	Припинення робіт; завершення робіт.	Ст. 11-13 П(С)БО 31 [7]

Примітка. Складено за [8].

Доцільно також розглянути, яким чином основні особливості діяльності будівельних підприємств в цілому будуть впливати на податкову складову обліку, яка відображається в обліковій політиці підприємства. Для більшої зручності особливості узагальнено та наведено у табл. 3.

Перелічені та інші особливості будівельних підприємств впливають на методику обліку витрат і визначення собівартості продукції та строки її проведення, організацію бухгалтерського обліку взагалі.

Таким чином, серед факторів, що впливають на формування облікової політики, найсуттєвішим являється приналежність до галузі економіки або виду діяльності. Це впливає

на порядок обліку деяких об'єктів, система податкового та бухгалтерського фінансового обліку.

Таблиця 3

Галузеві особливості, які впливають на податковий облік будівельних підприємств

№ за/п	Особливість	Пояснення
1.	Суттєвий час	Мінфіном встановлено [3], що суттєвий час – це строк більше трьох місяців. Інформація, щодо визначення суттєвого часу має відображатися в обліковій політиці будівельних підприємств. Оскільки особи, які є користувачами облікової політики мають розуміти, що в організації, в одних випадках, витрати капіталізуються, а в інших – визнаються витратами періоду, що залежить від визначеного строку створення активу.
2.	Витрати	Якщо підприємство користується кредитами, то відповідно до П(С)БО 31, фінансові витрати включаються до собівартості кваліфікаційного активу. Якщо ж проценти по кредитах включаються до первісної вартості створюваного об'єкта, то про можливість їх використання для зменшення оподаткованого прибутку, до моменту завершення такого активу, можна забути [5].
3.	Будівельні контракти	У П(С)БО 18 зазначено, що доходи та витрати протягом виконання будівельного контракту визнаються з урахуванням ступеня завершеності робіт на дату балансу (при неможливості визначення кінцевого фінансового результату такого контракту) [6]. Таким чином виникають розбіжності бухгалтерського та податкового обліку, в частині визнання витрат, зокрема тих, що капіталізуються, у податковому обліку здійснюється в момент завершення такого об'єкту, у бухгалтерському обліку такі витрати будуть обліковуватися у момент їх виникнення.

Примітка. Складено автором.

Аналізуючи найбільш важливі особливості будівництва робимо висновок, що для них характерним являється вибір порядку ведення обліку витрат виробництва. Від того, яку систему обліку або метод обліку витрат обере будівельне підприємство взагалі залежать фінансові результати його діяльності. Розглянута господарська діяльність будівельної галузі допоможе у вирішенні актуальних питань при розробці облікової політики підприємства.

Використані джерела:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Житний П. Організаційно методологічні засади формування облікової політики підприємства [Текст] / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С.3–11.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку фінансових витрат [Електронний ресурс]: Наказ МФУ від 01.11.2010 р. №1300. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF10087.html – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
4. Організація бухгалтерського обліку [Текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП. «Рута», 2002. – 592 с.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
6. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» » [Електронний ресурс] : Наказ МФУ від 28 квітня 2001 р. №205. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2001р. за №205. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
7. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [Електронний ресурс]: Наказ МФУ від 26 травня 2006 р. №610. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
8. Сачук А. Податкові ризики при капіталізації фінансових витрат [Електронний ресурс] / А. Сачук // ЛІГА ЗАКОН. – Режим доступу: http://www.yefimov-partners.com/view_post.php?id=120 – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
9. Щодо Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові результати» [Електронний ресурс]: Лист Міністерства Фінансів України від 01.06.2006 р. №31-34000-10-5/11601. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basext/ua-dmtyue.htm> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЫ ЗА НЕДРА

Чоха А.Н., к.э.н., доцент

Государственное ВУЗ «Национальный горный университет», Украина

Неэффективная система платности (налогообложения недропользования и наложившийся на эту систему экономический кризис) сделали многие месторождения нерентабельными, в итоге горнодобывающие предприятия вынуждены обрабатывать, в основном, только лучшие, наиболее рентабельные участки месторождений, эксплуатировать, главным образом, высокодебитные скважины, при этом, добыча с многих менее дебитных скважин просто приостановлена.

Как следствие, в недропользовании сложились неблагоприятные тенденции. Прежде всего, это неравномерное, диспропорциональное развитие отраслей недропользовательского сектора экономики Украины из-за:

– наметившегося резкого отставания работ по геологическому изучению недр, особенно на стадии региональных исследований по причине недостаточного финансирования их, в бюджет поступают 60–80% от запланированных сумм;

– выросшего теневого сектора в недропользовании, что привело к возникновению многочисленных посреднических фирм, особенно характерных для нефтегазового и угольного комплексов, что приводит к разорению и банкротству многих предприятий-недропользователей;

– резкого снижения в последние годы числа работников геологической отрасли. Сложившуюся ситуацию в недропользовании характеризует и резкая дифференциация отраслей недропользовательского сектора по финансовому и социально-экономическому положению, что связано с не совсем продуманной государственной налоговой политикой;

– практически в Украине не задействован рентный принцип налогообложения недропользования. Неучет рентного характера недропользования – основной недостаток платного недропользования. Налоги взимаются у тех, у кого горной ренты нет и не может быть в силу природных, горно-геологических и социально-экономических условий. А у тех, у кого есть горная рента, она взимается только частично в виде акциза и роялти;

– все налоговые ставки установлены в процентах, кроме ставки акциза на нефть, где использована потонная ставка, процентная ставка опять-таки свидетельствует сугубо о фискальном характере платного налогообложения природопользования;

– не соблюдается принцип справедливости, предполагающий равномерность распределения налоговой нагрузки. Действующая система платного недропользования создает льготные условия одним и, напротив, ложится тяжким бременем на большинство других недропользователей, способствуя и приближая их банкротство в условиях экономического кризиса;

– государство недостаточно полно использует стимулирующий принцип налогообложения недропользования. Это относится и к перечню санкций и к перечню льгот. Санкций много, а льгот мало. Не использована в действующей системе и функция стимулирования роста эффективности производства и привлечения в недропользование отечественных и зарубежных инвестиций.

Из приведенного анализа можно сделать вывод, что действующая система налогов, сборов и платежей при пользовании недрами не обеспечивает реализацию основных экономических принципов эффективного налогообложения, не способствует развитию недропользования как минерально-сырьевого сектора экономики Украины. Рассмотренные замечания в полной мере отражаются на качестве планирования геологоразведочных работ Украины и добыче полезных ископаемых.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ У РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА СТАНОВЛЕННІ ЙОГО СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

*Шаповал В.М., д.е.н., професор,
Пундяк Н.Б., асистент*

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

Шаповал І.А., студентка

Економічний університет у Вроцлаві, Польща

Сьогодні в Україні відбуваються складні соціально-політичні процеси, які обумовлюють втілення складної діалектики загального і специфічного лише для України, традиційного і нового, загальнолюдського і національного досвіду. Відбувається болісне ламання усталених стереотипів мислення – спадок радянського періоду нашої історії – стійка загальна підозра, збереження негативного ставлення до бізнесу, наявність різноманітних забобонів відносно підприємців та їх ролі у суспільстві. Замість традиційного розуміння підприємництва як діяльності, яка спрямована, насамперед, на отримання прибутку від виробництва, реалізації товарів і послуг та розподілу його між учасниками, приходиться уявлення про підприємництво як джерело зростання суспільного добробуту. Відбуваються зміни і серед самих підприємців, більшість яких поступово усвідомлюють той факт, що на отримання підприємницького прибутку, окрім традиційних, значний вплив справляють чинники, які не мають безпосереднього відношення до виробничо-господарської й збутової діяльності підприємства. Для забезпечення економічної ефективності сучасним компаніям уже недостатньо виробляти якісні товари і послуги, необхідно також активно брати участь у вирішенні соціальних проблем власного персоналу і місцевих громад, системно вибудовувати свої відносини з діловими партнерами, акціонерами, ЗМІ, органами влади, споживачами, різноманітними громадськими групами. Тобто впроваджувати у свою діяльність принципи соціальної відповідальності. Як показує зарубіжний досвід, саме соціальна відповідальність може надати значні конкурентні переваги для розвитку вітчизняного бізнесу.

Питання соціальної відповідальності бізнесу є предметом досліджень насамперед західних фахівців. Серед зарубіжних досліджень, які присвячені розгляду проблем затвердження соціальної відповідальності у підприємницькому середовищі слід виділити, насамперед, праці Г. Боуена, Т. Веблена, К. Девіса, П. Друкера, Е. Карнегі, А. Керолла, Дж. МакГуіра, Г. Мюрдаля, Р. Оуена, М. Портера, Дж. Поста, Л. Престона, С. Сакс, С. Сеті, М. Фрідмена, Р. Фрімена, П. Хейне та ін.

Серед російських фахівців, які займаються дослідженням соціальної відповідальності бізнесу, найбільш істотні результати отримали такі автори, як І. Беляєва, Ю. Благов, М. Ескіндаров, С. Івченко, М. Корсаков, О. Костін, С. Литовченко, М. Ліборакіна, С. Перегудов, Т. Сіваєва, І. Соболева, С. Туркін та ін.

На жаль, категорія соціальної відповідальності бізнесу поки що не стала предметом глибокого вивчення з боку українських дослідників. Вітчизняні наукові публікації щодо проблем становлення соціальної відповідальності, хоч і почали з'являтися останнім часом (М. Бутко, В. Воробей, Н. Галан, З. Галушка, А. Гулевська-Черниш, С. Мельник, В. Осецький, М. Саприкіна, М. Царик, М. Широкова, М. Юрков та ін.), усе ж таки є нечисленними і розрізненими, відрізняються несистемністю і мають ряд особливостей. Зокрема, об'єктом дослідження насамперед стають великі компанії, які діють на міжнародних ринках і/або виходять на ринки капіталу; лише окремі аспекти соціальної відповідальності бізнесу (наприклад, благодійність), які частіше за все розглядаються з філософського і соціологічного погляду.

Дослідження інформаційної бази показало, що в Україні практично відсутня інформація про кращі практики соціальної відповідальності (за виключенням

спеціалізованих видань, які доступні лише фахівцям). Усе це унеможлиблює аналіз документів, вивчення досвіду, дослідження поведінки і сприйняття соціально відповідального бізнесу та підтверджує факт виникнення розриву між практичною потребою узагальнення наявного досвіду соціальних практик і відсутністю теоретичного обґрунтування подальшої активізації соціально відповідальної діяльності українських компаній. Це особливо очевидно на фоні тієї уваги, яка приділяється розвитку соціальної відповідальності бізнесу в зарубіжних країнах.

Такий стан справ, відповідно, викликає необхідність поглибленого вивчення не лише природи і сутності соціальної відповідальності бізнесу, але і чинників, що стримують розвиток цього явища в Україні.

З огляду на це, метою даної статті я окреслення моделей соціально відповідальної поведінки, які набули найбільшого поширення серед вітчизняних компаній; виявлення чинників, які стримують розвиток цього явища в Україні; дослідження динаміки індексу економічної свободи та визначення її ролі у становленні соціальної відповідальності українського підприємництва.

У широкому розумінні соціальна відповідальність – це відповідальність бізнес-організації за вплив своїх рішень і діяльності на суспільство і навколишнє середовище. Відповідно до цього, соціальна відповідальність передбачає:

- виробництво якісної продукції і послуг для споживачів;
- створення привабливих робочих місць, виплата легальних зарплат і інвестиції у розвиток людського потенціалу;
- неухильне виконання вимог законодавства: податкового, трудового, екологічного і т. д.;
- побудова сумлінних відносин з усіма зацікавленими сторонами;
- ефективне здійснення бізнесу, орієнтоване на створення доданої економічної вартості і зростання добробуту своїх акціонерів;
- урахування суспільних очікувань і загальноприйнятих етичних норм у практиці ведення справ;
- внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми і проекти розвитку місцевого співтовариства.

Варто звернути увагу на те, що більшість зазначених напрямків містять економічні принципи підприємницької діяльності, етичні та юридичні норми здійснення бізнесу. Соціальна складова представлена через інвестиції у розвиток людського потенціалу і внесок у формування громадянського співтовариства через партнерські програми і проекти розвитку місцевих громад.

На жаль, уявлення про соціальну відповідальність бізнесу серед українських підприємців до сьогодні лишаються розмитими і це зумовлює значну варіативність форм соціальної діяльності на різних підприємствах.

Як показують результати дослідження, найбільшого поширення в Україні набула американська модель соціальної відповідальності, в якій переважає філантропічний підхід, який, у свою чергу, передбачає розподіл частини прибутку компанії для інвестування в суспільно-корисні ініціативи. Насамперед це пояснюється тим, що даний підхід відносно легко втілюється у життя, а результати його реалізації досить показові. Крім того, саме ця модель при належній реалізації знаходить найбільший відгук з боку населення, громадських організацій, персоналу, оскільки дозволяє їм сприймати компанію як бізнес-організацію, яка турбується про потреби жителів території присутності. Ще одним важливим моментом даної моделі є те, що подібна благодійна діяльність частіше за все не пов'язується з основною діяльністю компанії і досить легко скорочується залежно від економічної ситуації і політики бізнес-організації. Незважаючи на це, компанії, які обирають американську модель соціальної відповідальності повинні відрізнятися стабільністю і надійністю. Іншими словами, компанії, які реалізують дану модель, повинні мати достатній обсяг прибутку, який дозволяв би не лише підтримувати власний розвиток, але й витратити певну його частину на

допомогу тим, хто її потребує. До того ж дана модель передбачає залучення місцевої влади, громадських організацій і населення до процесу вибору об'єктів допомоги, а також відстеження її результатів. Таким чином забезпечується належний рівень прозорості і довіри до відповідної компанії. Важливе місце у даній моделі займають екологічні програми, проекти реконструкції історичних пам'яток, будівництва та облаштування дитячих лікарень тощо, які свідчать про рівень гармонійної інтеграції тієї чи іншої компанії у територію присутності.

Ще однією моделлю, яку переймають вітчизняні бізнес-організації, є європейська модель. На відміну від американської моделі, соціально відповідальна діяльність компанії за європейської моделі пов'язана з безпосереднім досягненням її бізнес-цілей і є частиною стратегії створення додаткової вартості. Тобто усі соціальні ініціативи, що фінансуються компанією в межах такої моделі, мають пряме відношення до генерації прибутку і реалізації продукції. Це свідчить про те, що дана модель передбачає економічне обґрунтування соціальних ініціатив та їх інтеграцію у стратегію розвитку компанії. Саме тому перед початком впровадження такої моделі необхідно не лише визначити об'єкти і виділити кошти, але й переглянути всю діяльність компанії відповідно до принципів соціальної відповідальності. Крім того, необхідно розробити і закріпити механізми контролю за ефективністю вкладень. Усе це свідчить про те, що європейська модель соціальної відповідальності адаптується компаніями, які досягли певного рівня стабільності. Найбільш поширеними об'єктами вкладення коштів за даного підходу є: розвиток персоналу, наука, освіта, технології, природоохоронна діяльність, благодійні внески за участю співробітників компанії, приведення діяльності компанії у відповідність до світових галузевих стандартів.

Поряд з міжнародними принципами прозорості, екологічної безпеки, трудових відносин, підтримки суспільства вітчизняні компанії розробляють і впроваджують власні підходи до соціальної відповідальності. Разом з тим, вони змушені формувати свою політику у сфері соціальної відповідальності в досить складних умовах.

Як показує досвід останніх років, важливий вплив на становлення соціальної відповідальності вітчизняного підприємництва справляють не лише національні й історичні традиції, що склалися в країні, політична, й економічна ситуація, але і відсутність єдиних орієнтирів соціальної політики, зокрема [1]:

- відсутність у країні ідеології соціально відповідального бізнесу (взагалі, відсутність вірного розуміння самого терміну «соціальна відповідальність бізнесу», оскільки ця проблема для України відносно нова і, відповідно, відсутність розуміння того, що соціальна відповідальність для бізнесу вигідна, і, як наслідок, відсутність налагодженого механізму реалізації соціальної відповідальності бізнесу);

- відсутність сформованого і впливового сектору громадянського співтовариства, який би цілеспрямовано просував принципи соціальної відповідальності бізнесу в країні, а також спеціалістів, здатних розвивати цей напрямок, що пояснюється, насамперед, особливостями та рівнем свідомості громадян України, а також економічним положенням населення;

- відсутність чітких правових меж реалізації соціальних бізнес-інвестицій, розвитку соціального партнерства взагалі, відповідно до цього, вимушений характер, зокрема під тиском влади, соціальної відповідальності бізнесу, поширення на усіх рівнях державної влади практики маніпулювання, використання бізнесу (як великого, так і середнього, і малого) для здійснення одноразових, не завжди стратегічних і соціально важливих цілей;

- відсутність економічної зацікавленості вітчизняних підприємств (компаній) у реалізації принципів соціальної відповідальності, що пов'язано, насамперед, з характером чинного законодавства і роллю держави;

- значна варіативність форм соціальної діяльності на різних підприємствах (на жаль, кожне вітчизняне підприємство шукає власний баланс між економічною ефективністю і соціальною необхідністю);

– відсутність прозорих процедур розробки соціальної політики, залежність форм і методів соціальної діяльності підприємств від особистих здібностей й інтересів керівників і власників;

– висока диференціація соціальних корпоративних пільг, які, як правило, орієнтовані лише на окремих працівників підприємства;

– відсутність системи соціальної звітності на підприємствах і, як наслідок, відсутність інформації про соціальну діяльність бізнес-співтовариства;

– значний розрив між бізнесом і державою щодо розуміння пріоритетів соціальної відповідальності;

– відсутність комплексних досліджень соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу (на жаль, вивчалися лише окремі її аспекти – благодійність, спонсорство).

Багато з цих чинників, які негативно позначаються не лише на формуванні соціально відповідальної поведінки, але й на розвитку підприємництва взагалі, пояснюється, на нашу думку, тим, що останнім часом в Україні зростає протистояння держави і підприємницьких кіл. Свідомством цього є і динаміка зміни *індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom 2013)*, який розраховується з 1995 року американським дослідницьким центром *Heritage Fondation (Фонд спадщини)* та газетою «*The Wall Street Journal*».

Рівень свободи економіки розраховується за середнім арифметичним десяти показників: свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна і фіскальна свобода, гарантії прав власності, а також розмір бюрократичного апарату та рівень захисту від корупції. Максимально можливе значення – 100, яке свідчить про відсутність адміністративного тиску на підприємництво.

За рівнем економічних свобод у 2013 р. Україна посіла 161-е місце із 185 країн світу. Правда, кількісні показники отримали лише 177 країн. Серед колишніх республік СРСР гірші показники в Узбекистані (162) і Туркменії (169). У Росії, наприклад, 139 місце, у Білорусі – 153, у Молдові – 115. Досить стійкі позиції в рейтингу займають країни Балтії та Східної Європи: Естонія (13), Литва (55), Чехія (29), Латвія (23), Польща (57) (табл. 1). Це також найгірший результат у Європі: серед усіх європейських країн Україна посідає останнє місце.

Таблиця 1

Місця окремих країн за індексом економічної свободи у 2003–2013 рр.

Країна	Роки										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Естонія	8	10	14	14	11	12	13	16	14	16	13
Литва	27	18	23	21	21	26	30	29	24	56	55
Чехія	36	35	47	40	39	37	37	34	28	30	29
Латвія	44	33	39	37	38	38	45	50	56	23	23
Польща	66	80	77	84	90	83	82	71	68	64	57
Казахстан	122	135	117	76	83	76	83	82	78	65	68
Молдова	74	94	84	87	82	89	120	125	120	124	115
Росія	129	122	131	128	131	134	146	143	143	144	139
Білорусь	151	146	145	145	148	150	167	150	155	153	153
Україна	128	114	101	110	135	133	152	162	164	163	161

Примітка. Складено авторами на підставі даних *Index of Economic Freedom*.

Варто зазначити, що показники України знижуються, починаючи з 2006 року, тобто восьмий рік поспіль (рис. 1).

Лише за останні роки в країні зменшилися шість із десяти свобод. До найбільших проблем відносяться корупція, недосконалість фінансової системи, бюрократичні перешкоди, які ускладнюють комерційні операції і створення бізнесу. Неefективними й обтяжливими лишаються регуляторні і правові межі. Майже не спостерігається прогресу в залученні іноземних інвестицій: зарубіжних інвесторів лякає корупція, яка, за свідченням *Heritage Fondation*, поширилася серед усіх верств суспільства і рівнів влади, а також проникла в усі сфери економіки.

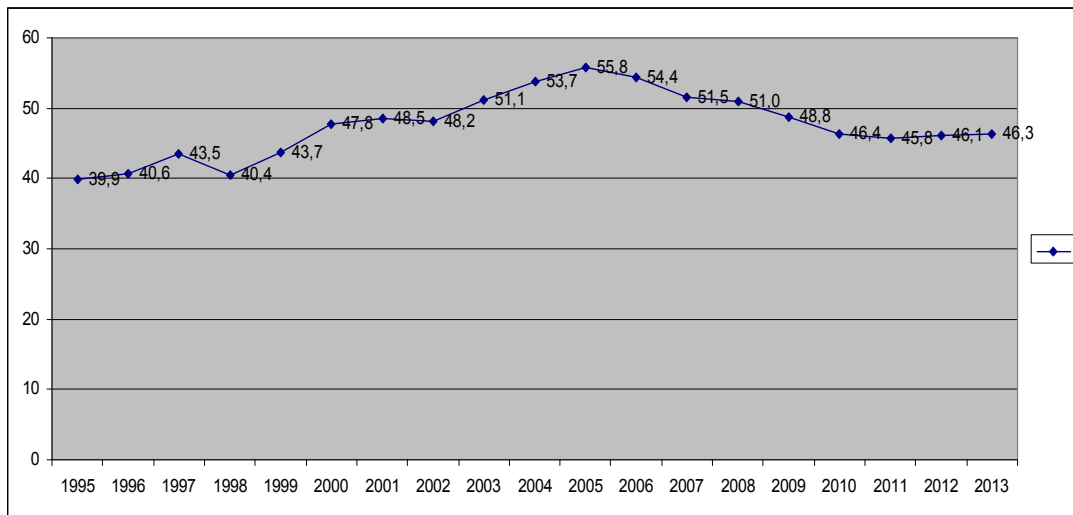


Рис. 1. Динаміка індексу економічної свободи України за 1995–2013 рр.

Через бюрократичні бар'єри іноземним інвесторам недоступна значна кількість секторів економіки, а укладені з ними угоди не завжди захищені правовою системою, якій не вистачає незалежності й повноважень (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка індексу економічної свободи України

Індикатори	2005 р., балів	2009 р., балів	2010 р., балів	2011 р., балів	2012 р., балів	2013 р., балів	Середній рівень у світі (2013 р.)	Середній рівень у Європі (2013 р.)
Свобода бізнесу	55,0	40,5	38,7	47,1	30,0	30,0	63,7	77,4
Свобода торгівлі	76,2	84,0	82,6	85,2	24,0	23,0	72,6	85,6
Фіскальна свобода	83,0	77,0	77,9	77,3	78,2	78,2	74,9	72,5
Державні витрати	78,6	39,0	41,1	32,9	29,4	29,4	59,8	41,1
Монетарна свобода	76,2	68,1	61,2	63,2	46,2	47,6	71,9	77,1
Свобода інвестицій	30,0	30,0	20,0	20,0	51,2	49,9	50,8	71,2
Фінансова свобода	50,0	40,0	30,0	30,0	67,7	71,0	47,3	63,6
Права власності	30,0	30,0	30,0	30,0	84,4	84,4	41,8	61,2
Свобода від корупції	23,0	27,0	25,0	22,0	20,0	20,0	39,6	55,3
Свобода праці	55,8	52,4	57,7	50,0	30,0	30,0	59,8	61,2

Примітка. Складено авторами на підставі даних *Index of Economic Freedom*.

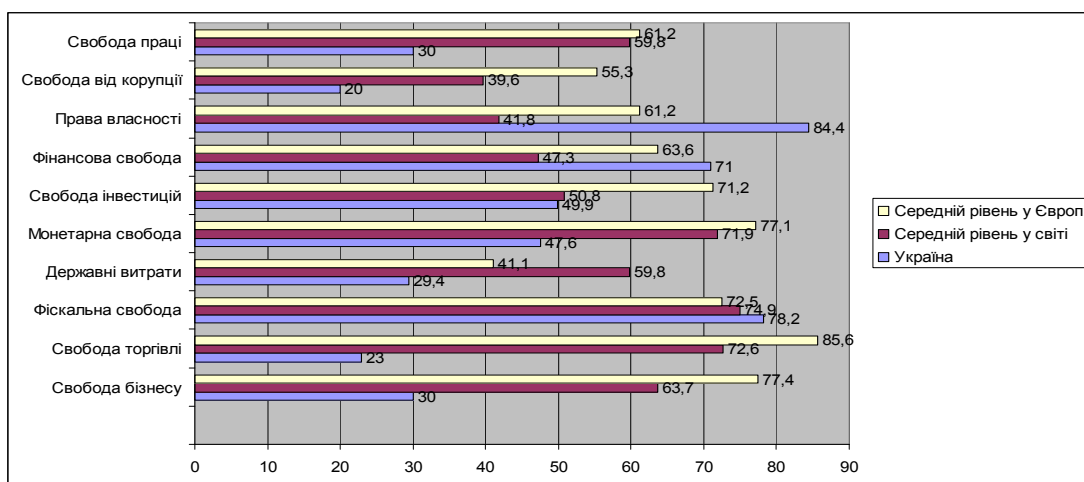


Рис. 2. Порівняння індексу економічної свободи України із середнім значенням у світі за 2013 рік, балів

Усе це свідчить про те, що Україна лишається позаду інших, насамперед європейських, країн у сфері створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва (див. рис. 2).

Звичайно, така ситуація не може не впливати на становлення соціальної відповідальності українського підприємництва.

Сьогодні соціальна відповідальність бізнесу сприймається українськими підприємцями скоріше за все як маркетингова або PR-технологія, обмежується соціальними акціями і, відповідно, у такому вигляді не може сприяти сталому розвитку як на мікро-, так і на макрорівні, а також підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі.

Зокрема, увага до таких акцій підвищується, як правило, перед виборчими кампаніями. Такі передвиборні пожертвування здійснюються з метою одержання певних політичних чи економічних дивідендів. Але мало хто з представників бізнесу замислюється про те, що, зрештою, такий підхід не завжди виправдовує надії й очікування зацікавлених сторін і може негативно позначитися на репутації бізнесу.

Незважаючи на це, в Україні є компанії, які впроваджують програми соціальної відповідальності, що ґрунтуються на діалозі і вивченні інтересів зацікавлених груп. Насамперед, це компанії, які використовують наукоємні виробничі процеси або надають складні послуги, що ґрунтуються на вивченні потреб споживачів, а також компанії, які працюють у галузях, де існує жорстка конкуренція.

Отже, соціальну відповідальність суб'єктів підприємництва, на нашу думку, слід розглядати як багатоаспектне явище, що, по-перше, акумулює вплив різних суспільних інститутів (держави, політичних партій і рухів, релігії, профспілок, громадських організацій тощо), по-друге, виступає як інститут узгодження інтересів держави, суспільства і суб'єктів підприємництва в економічній, екологічній та соціальній сферах, по-третє, є суттєвою ознакою рівня розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві і, по-четверте, є інструментом підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку бізнес-організації шляхом реалізації системи послідовних економічних, екологічних і соціальних заходів, які здійснюються на основі постійної взаємодії із зацікавленими сторонами і націлені на зменшення ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища, довгострокове поліпшення іміджу та ділової репутації компанії. Як інструмент підвищення конкурентоспроможності, соціальна відповідальність, буде дійовим лише за умови взаємної зацікавленості (як бізнес-організації, так і усіх її зацікавлених сторін) у його впровадженні: у такому разі всі суб'єкти зможуть отримувати свої переваги від соціальної відповідальності, які одночасно будуть виступати і у ролі стимулів для всіх учасників цього процесу

Український варіант соціальної відповідальності бізнесу поєднує у собі американську та європейську моделі. У силу початкової стадії розвитку соціальної відповідальності в країні має місце недостатнє розуміння її цілісної концепції, апробованих практик і корисності. Взагалі, оцінюючи рівень розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, слід зазначити, що активність бізнесу щодо просування цього явища у вітчизняному бізнес-співтоваристві обмежується як суб'єктивними, так і об'єктивними чинниками. А існуючі розвинуті моделі соціальної відповідальності не завжди можуть автоматично використовуватися і бути корисними для усіх без виключення вітчизняних підприємств. Це обумовлює значну складність і тривалість цього процесу.

Корені стримуючих чинників знаходяться в національних й історичних традиціях, що склалися в країні, політичній і економічній ситуації та відсутності єдиних орієнтирів соціальної політики, а звернення до соціальної відповідальності в Україні – це не тільки і не стільки відповідь на виклики глобалізації та реакція на загальносвітові тенденції, це, насамперед, соціально-економічна неминучість, викликана результатами невдалих реформ.

Зважаючи на те, що під економічною свободою розуміють відсутність державного втручання або перешкод виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг, за виключенням необхідного громадянам захисту і підтримки свободи як такої, її розширення є

тим чинником, на наш погляд, який сприятиме розвитку українського бізнесу і, відповідно, становленню його соціальної відповідальності. Реалізація вітчизняним бізнесом принципів соціальної відповідальності активно вплине не лише на підвищення рівня і якості життя населення, зміну відношення споживача до соціально відповідальних компаній, але і на підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світових ринках за рахунок використання єдиних етичних норм і стандартів ведення бізнесу.

Використані джерела:

1. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія / В.М. Шаповал. – Д.: Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. – 357 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Юрчишина Л.І., ст. викладач

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

На сучасному етапі суспільного розвитку стратегічними пріоритетами України є перехід до інноваційної моделі економічного розвитку, інтеграція в економічний європейський простір та розбудова соціальної держави. Найважливішою умовою реалізації цих стратегічних завдань є ефективне використання людського капіталу, а саме тих якісних рис працівників, які формують сучасні продуктивні здібності та перетворюють їх на головну продуктивну силу постіндустріальної економіки. Досвід розвинених країн свідчить, що ефективне використання людського капіталу є найважливішою умовою конкурентоспроможності країни та динамічного соціально-економічного прогресу. Для досягнення країною гідного конкурентного становища серед інших країн важливо визначити, як саме слід реалізувати людський потенціал, щоб отримати оптимальний ефект від його використання. Це вимагає глибокого аналізу формування та структури людського капіталу, взаємодію показників, що його характеризують, та визначення їх вагомості для покращення економічних показників. Необхідність забезпечення економічного зростання як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах в умовах обмежених інвестиційних ресурсів обумовлює необхідність розробки методологічних основ щодо оцінювання людського капіталу, який може бути стратегією людського потенціалу як головного чинника економічного зростання [1]. Тому дослідження формування та розвитку теорії людського капіталу є актуальним.

Сучасна теорія людського капіталу сформована на досягненнях інституційної теорії, неокласичної теорії та ідей неокейнсіанства. Прийшов час, коли виникла проблема розуміння ролі людини, її особистої ментальності, знань, досвіду, результатів праці на темпи економічного розвитку суспільного виробництва та економічне зростання. Статистичні розрахунки підтверджують той факт, що людський капітал є основним виробничим та соціальним фактором розвитку сучасної економіки і суспільства.

Процес формування та розвитку теорії людського капіталу пов'язаний з іменами відомих західних економістів А. Сміта, Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Кендрика, Л. Туроу, У. Петті, А. Маршалла, І. Фішера, П. Дракера, Е. Денісон та інших. Значний внесок у її розвиток та популяризацію зробили російські науковці: І. Бушмарін, Ю. Васильчук, О. Добринін, В. Клочков, І. Погосов, М. Скорєв.

В Україні методологічні питання розвитку людського капіталу досліджували такі провідні вчені, як О. Амоша, В. Антонюк, О. Білик, Д. Богиня, О. Гришнова, Т. Заяць, А. Кудлай, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, Л. Шевченко та інші. Українські науковці внесли значний вклад в поглиблення теоретичних засад концепції людського капіталу. Проте існує низка нерозкритих питань щодо формування людського капіталу в сучасних умовах, а також відсутнє фундаментальне та комплексне відображення даної проблеми в науковій літературі.

Загальна закономірність розвитку науки дедалі більшою мірою супроводжується об'єднанням зусиль і концентрацією досліджень на проблемах людини. Визнання людського капіталу, як основного стратегічного ресурсу, означає перехід до такого виміру життя українського суспільства, в якому людина (індивід) як виробник і споживач знаходяться у центрі соціально-економічної системи. Виведення на передній план проблем соціального прогресу суспільства і самої людини як кінцевої і головної мети розширеного відтворення, може забезпечити сталий соціально-економічний розвиток, який базується на відтворенні творчого, найбільш ефективного і постійно зростаючого ресурсу – людського. Саме цей ресурс є визначальним, бо сприяє формуванню, використанню і розвитку всіх інших.

Поняття «людський капітал» увійшло в науку на початку 60-х років ХХ ст. в західній економічній літературі. Можна виділити дві основні причини виникнення інтересу до цього поняття. По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому, яка виявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини. По-друге, це визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання. Людський капітал визнаний найціннішим ресурсом, набагато важливішим, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал, а не заводи, обладнання і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності.

Серед вчених немає єдиного підходу до визначення змісту людського капіталу і, відповідно, єдиної точки зору щодо шляхів його формування.

Поява теорії людського капіталу пов'язана з науковими працями У. Петті, А.Сміта, А. Маршалла. Теоретичні основи були сформульовані американським економістом Т. Шульцем, а базова теоретична модель була розроблена Г. Беккером, який першим здійснив статистично об'єктивний підрахунок економічної ефективності процесу освіти, визначивши віддачу від вкладень у навчання як відношення доходів до витрат. За оцінками Г. Беккера ефективність процесу освіти складає 12–14% річного прибутку. Доходи людей, на думку Г. Беккера, є закономірним підсумком раніше прийнятих рішень, збільшуючи майбутні доходи шляхом вкладення коштів у власну освіту та професійну підготовку, здоров'я тощо [2]. Підхід автора передбачав визначення доходу від вищої освіти шляхом зіставлення доходів осіб, що закінчили коледж, і осіб, що закінчили тільки середню школу. При цьому автор припускав, що витрати на навчання, поряд із прямими витратами, містять недоотриманий дохід учнями за роки навчання, що вимірює цінність часу, витраченого ними на навчання.

Беккер в рамках теорії людського капіталу досліджував структуру розподілу особистих доходів, вікову їх динаміку, нерівність в оплаті чоловічої і жіночої праці і т. д. Він довів і політикам, і підприємцям на великому статистичному матеріалі, що освіта є фундаментом збільшення доходів і найманих працівників, і роботодавців, і держави в цілому. У результаті політики, фінансисти і підприємці стали розглядати вкладення в освіту як перспективні капіталовкладення, що приносять дохід.

Також, особливий внесок Беккер зробив до теорії конкуренції, стратегії і розвитку фірми. Він увів розрізнення між спеціальними і загальними інвестиціями в людину, і виділив особливе значення спеціального навчання, спеціальних знань і навичок. На його думку, спеціальна підготовка працівників формує конкурентні переваги фірми, характерні і значущі особливості її продукції і поведінки на ринках, в кінцевому підсумку, її ноу-хау, імідж і бренд. У спеціальній підготовці зацікавлені, в першу чергу, самі фірми і корпорації, і вони фінансують її. Ці роботи Беккера стали основою створення сучасної теорії фірми та конкуренції.

Принципові ідеї такої залежності висловив ще А. Сміт, досліджуючи залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навичок та природних здібностей людей. Такий підхід А. Сміта до поняття «капітал» дав можливість проаналізувати його більш повно й абстрагуватися від стандартного підходу.

Інвестиції в освіту, як фактор розвитку людського капіталу, не мають єдиної точки зору щодо шляхів його формування. Так, основним результатом інвестицій в людину Т. Шульц вважав накопичення здібностей людей до праці, їх ефективну творчу діяльність у суспільстві, підтримку здоров'я і т. д. Наприклад, Т. Шульц зводить людський капітал до розвитку знань і здібностей, які людям надає «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» [3]. Він один з перших увів поняття «людського капіталу, як продуктивного чинника», і зробив багато чого для розуміння людського капіталу, як головного двигуна і фундаменту індустріальної і постіндустріальної економік.

Теорія капіталу І. Фішера стала основою для виникнення різноманітних альтернативних концепцій людського капіталу, їх автори включають у поняття людського капіталу не лише знання та вміння людей, їх здатність до праці, але і фізичні, психологічні, світоглядні, суспільні, культурні якості і здібності людей [4].

Американський економіст Е. Денісон розробив класифікацію чинників економічного зростання. З 23 обраних ним чинників 4 належать до праці, 4 – до капіталу, 1 – земля, 14 характеризують внесок НТП. На думку Денісона, економічне зростання визначається не стільки кількістю витрачених факторів, скільки їх якістю та зростанням цієї якості. На перше місце Денісон поставив якість робочої сили. З аналізу економічного зростання США за 1929–82 рр. Денісон зробив висновок, що визначальним чинником зростання випуску на одного працюючого (продуктивність праці) є освіта, найважливіша складова людського капіталу [8].

Доклав свій внесок у створення теорії людського капіталу випускник Харківського комерційного інституту Саймон Кузнець. Він поставив на перше місце стартові потенціали фізичного капіталу і людського капіталу. На перше місце з факторів, що визначають вдаль застосування набутого досвіду передових країн, він поставив достатність стартового накопиченого людського капіталу. На нашу думку, це не випадково, тому що високий рівень і якість накопиченого людського капіталу необхідні для прискореного здійснення інституційних реформ, трансформації держави, технологічного оновлення виробництв, ринкових перетворень економіки і т. д. Таким чином, людський капітал, за Кузнецем, є головною домінантою можливого стабільного зростання економік країн, що розвиваються.

В Україні відома концепція людського капіталу, яку запропонував у 1978 р. американський економіст, викладач Вашингтонського університету Дж. Кендрик у роботі «Сукупний капітал США і його формування». На думку Дж. Кендрика, капітал – це «здатність протягом певного періоду створювати певний продукт і дохід з урахуванням неринкових форм доходу» [5]. Виходячи з такого визначення капіталу, вчений поділяє його на дві основні складові: речовий і неречовий капітал, які надалі поділяються на капітал втілений і не втілений в людях. Людським капіталом у цій структурі є втілений у людях речового і неречового капіталу. При альтернативному підході природні здібності і якості людини у справі одержання грошових доходів оцінюються дуже високо.

Деякі вчені вважають міру їх впливу навіть більшою, ніж вплив освіти. Отже, продуктивні якості і характеристики людини визнані особливою формою капіталу на підставі того, що їх розвиток потребує значних витрат часу і матеріальних ресурсів, і що вони, подібно фізичному капіталу, забезпечують своєму власнику грошовий дохід.

У даний час все більшу цінність здобуває інтелектуальна праця, що генерує знання. Тому для досягнення успіху в сформованих економічних умовах підприємству, в якості пріоритету, необхідно нарощувати інтелектуальні переваги. Розвиток інтелектуального чинника є більш ефективним, ніж, наприклад, капіталомістке удосконалення організації використання різних застарілих технологій. На думку П. Дракера, самі по собі матеріальні ресурси, якими володіє система, не збільшуються «і держава, і фірма розвиваються енергією й інтелектом людей» [6].

Таким чином, розглянувши різні підходи до дослідження і визначення категорії «людський капітал», можна дати таке його визначення: «людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас

здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника» [4].

За останні роки теорія людського капіталу придбала значне суспільне поширення і постійне визнання у світовій науковій думці. Проте в Україні, питання, пов'язані з дослідженням проблем формування, збереження і підвищення ефективності використання людського капіталу в умовах перехідної економіки, є найменш дослідженими. Разом з тим, дослідження цієї проблеми в нашій країні було об'єктивно обмеженим, оскільки не визнавалися ринкові відносини у сфері праці і це ускладнювало можливість оцінки індивіда і визнання виробничого характеру інвестицій у галузі соціальної інфраструктури. Така думка є застарілою і вимагає перегляду й оновлення. Використання концепції людського капіталу на всіх рівнях управління в Україні могло б стати передумовою кардинального покращання головної продуктивної сили суспільства і швидкого соціально-економічного зростання [7].

Аналізуючи існуючі визначення категорії «людський капітал» з'ясувалося, що це складний структурно-системний об'єкт соціально-економічного дослідження, який характеризує сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що знаходяться в їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють росту продуктивності праці і впливають на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства і національного доходу [9]. Таким чином, людський капітал варто розглядати на національному, регіональному, галузевому рівнях, а також на рівні підприємства й окремої людини.

Проаналізувавши все вищесказане, можна зробити висновок, що людський капітал притаманний кожній людині, і є її невід'ємною частиною до кінця життя, потребує певних матеріальних затрат (на навчання, перепідготовку на підприємстві, зміцнення здоров'я, пошуки інформації тощо); веде до інтелектуального розвитку людини, покращення або виявлення певних здібностей; потребує доброї волі та чималих зусиль самої людини.

Інвестиції в людський капітал можуть призводити до його накопичення у вигляді знань, умінь, навичок. В умовах інформаційної економіки є необхідним, оскільки сучасні технологічні процеси на підприємствах потребують інтелектуальної праці, яка є головним чинником конкурентоспроможності.

Використовуючи теорію людського капіталу, можна логічно пояснити і глибше дослідити такі кардинальні проблеми, як людський розвиток, економічне зростання, розподіл доходів, роль і значення освіти та професійної підготовки в суспільному відтворенні, вікова динаміка заробітків, мотивація тощо. Зокрема, ця теорія дає змогу визначити доцільність витрат, наприклад, на навчання або на зміну місця роботи залежно від розміру майбутнього приросту доходів і тривалості їх одержання, що має не лише навчальне та виховне, але й мотиваційне значення для економістів. Ця теорія стала ідеологією значних інвестицій в освіту та розвиток людей на всіх рівнях, оскільки вони розглядаються як ефективне джерело економічного зростання.

Використані джерела:

1. Порохня В.М. Стратегія людського потенціалу - головний чинник економічного зростання / В.М. Порохня, Л.В.Кухарева. – К.: Економіка та прогнозування. – 2007. – №4. – С.124–140.
2. Becker Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
3. Демків О. Соціальний капітал: теоретичні засади дослідження та операціональні параметри // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2004. – №4. – С.99–111.
4. Норкіна Т.П. Інвестиції в освіту як фактор розвитку людського капіталу / Т.П. Норкіна, З.О.Скрабун, Н.О.Тарханова // Економіка будівництва і міського господарства. – Т.4. – 2008. – №4. – С.211–218.
5. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Пер.с англ. – М.: Прогресс, 1978. – С.275.
6. Дракер П. Эффективное управление. – М.: ГРАНД, 2001.
7. Поздняков С.В. Особенности формирования и развития людского капитала в современных условиях // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления

человеческими ресурсами и маркетинга в контексте стратегии развития Украины»: сб. науч. трудов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2007. – Т.2. – С.351–358.

8. Вікіпедія [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ru.wikipedia.org>.

9. Грішнова О., Тартична Л. Економічна природа і значення категорії людський капітал // Україна: аспекти праці. – 2003. – №7. – С.33–37.

GROUP'S EQUITY IN THE INSURANCE MARKET, AS A MANIFESTATION OF GLOBALIZATION

*Master Wojciech Adamczuk
University of Rzeszow, Poland*

Introduction

At the outset of this article we define the notion of group capital. Generally, we can say that the holding company is a group of independent legal entities, linked by bonds of capital and implementing common economic objective on a quest to obtain material benefits from its activities. According to S. Sołtysiński grouping of companies means the organizational structure composed of two or more the number of companies reporting to centralized management, which is usually one member – the parent company – is the position of not fully dependent economically and controls in all key areas of activity.

Insurance holding company is a group of at least two insurance companies and an international insurance group is a group of insurance companies operating in at least two countries.

Globalization is the process objective and the system, characterized by an ever expanding network of relationships and interdependence of economic, political and cultural states and societies in the previous periods, relatively isolated. The factor that accelerates the process of globalization, large corporations are becoming global. The European Union and the world there is clearly ongoing process of internationalization of the various institutions that support the broader economic revolution. Financial institutions such as banks, insurance companies are more and more internationalized, in the sense that their work is based largely on foreign capital, the experience of foreign partners. The very process of globalization is induced and driven by economically developed countries and is approved in many ways by the other participants in international relations. Underdeveloped countries, which benefit from the economic crisis of the globalization process for the introduction of foreign capital into their economies with a view to economic growth and consumer satisfaction.

Economic globalization is a process of organizing and conducting the production, trade and capital flows in the world and considered by operators as a total world market.

Determining factors for the development of economic globalization are: the development of technical means of communication; liberalization of international trade; reduction of barriers to movement of goods and capital.

In the modern market economy actors interact on an international scale. This means that the functioning of the domestic financial markets is influenced by many external factors, in which countries do not have any influence. These interdependent national economies function is defined globalization. This term is defined interdependence of national economies as a result of the spread and intensification of the international economic organizations.

The author of the concept of globalization, understood as the major economic activity of the economic organism is regarded worldwide P. Kennedy, who applied the term globalization, economic integration of the countries described by the action of making the big transnational companies introduce innovations into new markets with the use of new technologies for the efficient organization work processes, information exchange, transport and sale of goods and services in new markets. He drew attention to the fact that the rapid expansion of large corporations became possible after the rivalry between two economic systems and the military as a result of which saw the opening of the new economy, the liberalization of world trade and marketing resources. This process has strengthened the technological revolution, popularizing the latest in

telecommunications and information technology, which helped create a global market for the sale of goods and services, giving rise to a global economy integration processes. Advances in technology and the prevailing international situation have used large, multinational companies to compete with rivals on the world market share by introducing the strategy of direct investment and production in different parts of the world. P. Kennedy believes that the expansion of transnational corporations can not be stopped, and those who do not integrate the processes of globalization will be the losers.

Globalization has been made possible as a result of the liberalization of access to national markets, where the main players in this process are large international companies (corporations), focusing on developing cross-border activity. Globalization reduces market barriers limiting the flow of capital and technology innovation, the exchange of goods and services. This results in rapid development of cross-border links between local actors and is based on the idea of an open economy.

A review of the literature in the field of globalization can be seen that the strongest influence on the pace of national economies to the financial system. The globalization of the financial system would not be possible were it not for the liberalization and deregulation aimed at the abolition of restrictions on state institutions in order to free up markets and create a more efficient financial terms of the competitiveness of enterprises. Liberalization and deregulation should not be equated with a reduction in the number of legal regulation – financial services business, but as the adoption of uniform international standards aimed at removing administrative constraints.

The effect of globalization of financial markets and reaching for the scientific and technical progress is the reason why more and more competition between financial institutions that lead to innovation in this sector.

Maintaining the competitive advantage of market declines of one company, hence the observed increase in alliances, acquisitions designed to focus the activities of the groups. Financial market in the group structures can improve the competitive position of the group in the market, allowing you to quickly and flexibly respond to changes in consumer needs to purchase a larger range of pending financial products. Such trends lead to connect the activities of various financial sectors, which contributes to the formation of international capital groups.

Major trends insurance

One of the most important financial sectors play an important role in the development of the economies of individual countries, regions, and even entire economies of the world's insurance market.

The essence of the functioning of these enterprises in the international market is a form of organizational – legal. The most important forms are: joint-stock companies, including European companies (SE); mutual insurance company; co-operative insurance; Individual insurers.

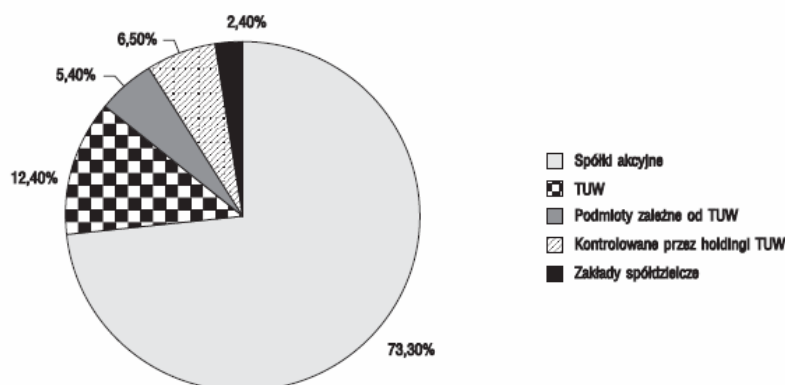


Figure 1. Types of insurance involved in all four gross premiums written as a percentage of the EU

Source: AISAM, Mutual insurance in figures, 2007, page 21.

Insurance increase financial stability and reduce the uncertainty of the functioning of both individual households as well as businesses and a range of regional and international levels.

Capital assets of insurance companies are one of the main parts of the process of capitalization of the contemporary world economy. According to the Geneva Association part of the insurance assets in the assets of the world is 11% and the insurance companies are the second-largest investor in the financial markets.

Table 1

Forms the dominant companies of the 10 largest insurance groups in the EU in 2006

Nazwa grupy	Kraj	Spółka macierzysta	Forma prawna spółki macierzystej	Przypis		Kapitalizacja	
				Mln euro	ranking	Mln euro	ranking
Allianz	D	Allianz SE	Sp. Europejska (SE)	91 095	1	465 448	2
Axa	FR	AXA S.A.	Sp. akcyjna – publiczna	75 731	2	596 733	1
Prudential	GB	Prudential plc	Sp. akcyjna – publiczna	74 536	3(+1)	285 322	7
Generali	IT	Generali Assicurazioni S.p.A.	Sp. akcyjna – publiczna	64 526	4(-1)	339 724	4
Aviva	GB	Aviva plc	Sp. akcyjna – publiczna	60 499	5 (+1)	363 992	3
ING	NL	ING Groep N.V.	Sp. akcyjna – publiczna	55 267	6(-1)	297 718	6
Aegon	NL	Aegon N.V.	Sp. akcyjna – publiczna	49 523	7(+2)	272 023	8
Legal & General	GB	Legal & General Group plc	Sp. akcyjna – publiczna	48 710	8	310 174	5
Zurich	CH	Zurich Financial Service AG	Sp. akcyjna – publiczna	43 458	9(-2)	217 647	10
CNP	FR	CNP Assurances S.A.	Sp. akcyjna – publiczna	32 566	10	250 582	9

Source: CEA, the European insurance figures In 2007, the annual reports of companies.

The value of the global insurance market, measured in gross written premiums in 2008 exceeded 4270 billion to 4128 billion in 2007 (World Insurance in 2008, Life Premiums Fall Industrialized Countries In The – Strong Growth In Emerging Economies the «Sigma» 2009, No.3, p.37). In the same period, the value of the assets of the insurance industry at the end of 2007 amounted to 17,000 billion. Which at the mean value of the contributions to achieve in 2008 the insurance penetration rate in the world at 7,1% and the ratio of the density (premiums per capita) at 634 USD. The collective contribution of 58% came from the life insurance sector (Chapter I), and 42% of the insurance department (Chapter II).

On the European market gross premiums written in 2008 amounted to 1058 billion, per capita gave 1,095 euros. On the European continent dominated by the life insurance of 61% share, compared with 39% of non-life insurance, accident and health.

In the last few years has been the increase in the scale and scope of government from the local insurance business (national) to international, to global. Resulted in the development of cross-border activities that carry on insurance business in the form of current, the insurance companies has become in many cases a barrier to development. Therefore, it was necessary to create and use more complex business structures, consisting of a wide range of individual and group insurance businesses, ranging from small, regional and local operators up to large international companies. Such new forms of activities which constitute a gathering of at least two insurance companies are called insurance capital groups. Once the concept of an international group of insurance means a grouping of insurance companies operating in at least two countries. If the structure of the group are outside the insurance other financial activities such as banking, asset management, then we are dealing with a financial conglomerate.

Formation of insurance groups, national and international related mainly with the reasons of an economic, managerial and regulatory. Among economic conditions it is essential to the pursuit of economies of scale (economies of scale) and economies of scope. Large-scale production reduces unit production costs, and thus gain a competitive advantage. In the case of insurance companies, the resulting economies of scale are related to the reduction in the unit cost of infrastructure, distribution, claims handling and allocation of resources. Economies of scope, in turn, are

associated with the diversification of activities in various fields and sectors such as insurance, property insurance, reinsurance, life, marine, and the various territorial regions. This may lead to risk reduction activities and provides the ability to effectively market through the use of a common brand name, as well as strengthening sales by cross-selling application.

The development of capital in insurance groups initiated the creation of national and regional regulations on their functioning. Examples are EU directives bilateral or multilateral agreements on cooperation between supervisory authorities and international organizations providing rules, standards and practices for group supervision. The main criteria to be evaluated and control are linked by capital structure of the group and risk management system, politics, etc.

The single EU insurance market is a common area of insurance to cover the territories of all member countries, based on common standards and principles of operation.

In the European Union issues insurance groups are included in the three directives:

1) Directive 98/78/EC of the European Parliament and of the Council of 27 October 1998 on the supplementary supervision of insurance and reinsurance in the insurance and reinsurance groups.

2) Directive 2002/87/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2002 on the supplementary supervision of credit institutions, insurance undertakings and investment firms in a financial conglomerate.

3) Directive 2009/138/EC of 25 November 2009 on the taking and the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II), called Solvency II, which defines a group of insurance agents in the present (including holding companies) and supervisors groups.

Provisions of the Directives are implemented by the laws of the Member States of the Union. The reason for the adoption of these regulations was the need to ensure financial market stability and the security of the insured.

Conclusions

In summary, the European insurance industry consists of a wide range of companies operating individually and in groups, ranging from small local businesses to large international conglomerates. This diversity increases the competitive strength of the local markets, improve efficiency and profitability, increases the availability and attractiveness of the product prices for consumers.

References:

1. Domańska-Szaruga, B. Globalizacja rynków finansowych // *Zeszyty naukowe*, 7/2009, Nr80.
2. Gołąb, P. Grupy kapitałowe na współczesnym rynku ubezpieczeniowym. – Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2012.
3. Handschke, J. Polskie doświadczenia w formowaniu i rozwoju rynku ubezpieczeń – wybrane aspekty // *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 2009, nr 3, str.56–68.
4. Handschke, J., Monkiewicz, J. Ubezpieczenia, podręcznik akademicki. – Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2010.
5. Klich, J. Globalizacja. – Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, 2001.
6. Misiak, W. Globalizacja więcej niż podręcznik. – Wyd. 2 zaktualizowane, Wydawnictwo Difin SA, Warszawa, 2009.
7. Pobłocka, A. Rozwój polskiego rynku ubezpieczeń w latach 1991–2008 // *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 2010, nr 1 str. 49–69.
8. Winiarski, B. Polityka gospodarcza w obliczu procesów globalizacji. Perspektywy na pierwsze dziesięciolecie XXI wieku. – Wyd. 3, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000.

THE CARPATHIAN EUROREGION VERSUS THE EUROPEAN CONCEPT OF CROSS-BORDER COOPERATION

*Jan Buczek,
Dorota Bobrecka-Jamro
University of Rzeszow, Poland*

Introduction

A common and characteristic phenomenon of modern Europe are the processes of cross-border cooperation and integration that enable a comprehensive development of neighboring areas separated by state borders. The euroregional cooperation takes place within an euroregion [3; 5–6].

The processes of globalization strongly affect the individual regions. It can be argued that they determine boundary conditions for the socio-economic development of the regions. The consequences of globalization are for the regions of political, economic and social nature, and contribute not only to economic or political, but also social changes, as they redefine attitudes and beliefs of people [8; 16].

Legal and institutional basis of the cross-border cooperation, as well as, basis for functioning of the Euroregions at the Polish border are created by means of bilateral agreements concluded between our country and the neighboring countries. The primary objective of regional cooperation are: socio-economic development, environmental protection, cultural and educational activities, life quality improvement, promotion of tourism and development of communication among the neighboring countries' communities [14; 19].

The Euroregions in Poland are the principles of structures, arisen on the principles of contracts between communes associations situated on the opposite sides of the border, which «came into being in order to promote the regional culture, border tourism or to stimulate the exchange trade and labor market». The basis for regulation of that relations are international contracts (known as Treaties) which Poland subscribed with Germany (in 1991 about good neighborhood and friendly cooperation), with the Czech Republic (about the border cooperation and contracts relating to the small border movement), with Ukraine (in 1993), with Belarus (in 1991), and with Russian Federation – about development of direct contacts and cooperation between the regions. During 1991–2003, 16 euroregions were established at the Polish borders [17; 21].

The discussed Euroregion was created in 1993, according to a treaty signed in Debrecen by local administration representatives of Poland, Hungary, Romania, Slovakia and Ukraina, all lying within the Carpathians. Basic aims of the cooperation developed in the Carpathian Euroregion are as follows: cooperation activation, exchange of experiences and information, backing of the regional development, economic development, and that of trade, growth of the tourism in the areas adjacent to the State borders, protection and amelioration of the natural environment, cooperation in spatial planning, cooperation in education and cultural exchange and the protection of common cultural heritage [11; 13; 20].

The aim of the study is to assess socio-economic disparities between the regions belonging to the Carpathian Euroregion, based on selected economic indicators, such as the taxonomic indicator of development, gross domestic product per capita and unemployment rate, as well as, indicating relationship between the taxonomic measure of development and the rate of unemployment in the regions. In the study, data from the Statistical Office in Rzeszow for the years 2007–2010 was used [18].

The level of socio-economic development of the Carpathian Euroregion

The economic growth means an increase in the global production of goods and services produced by a given society, during a given time, thus, it is an expansion of abilities of a given country to produce goods and services. Therefore, it expresses quantitative changes, and in terms of the economic growth rate a significant role is played by the production potential development, i. e., the possibility of increased supply with development of the domestic and foreign demand. The economic development is not just quantitative changes in the economy, that are expressed by the economic growth indicators, but also qualitative changes in the economic and social structure,

including changes in the quality of goods and services produced, changes in the product mix, improving technology, work, and management skills, increase in the educational level of the workforce and other factors of economic growth [10; 15].

The socio-economic development process should be understood as a process of positive quantitative and qualitative changes not only in the business but also cultural and social area as well as changes in the socio-production and the politico-constitutional relations. The features describing the socio-economic development both at national and regional level are of quantitative and structural but also qualitative nature, therefore a part of these qualities cannot be quantified, or expressed by a sole universal measure [2].

The gross domestic product per capita is a commonly used measure of the socio-economic development. It is a simple and easy to be verified measure, reflecting both productivity and ability of the economy to create jobs, maintain and attract investments and workforce [1; 12].

Depending on the size of the average gross domestic product (2007–2009) per capita in relation to the average GDP p.c. in 27 countries of the European Union during 2007–2009 at the level of EUR 24.4 thousand, 3 groups of regions of the Carpathian Euroregion that differ from each other in terms of the level of economic development can be distinguished. The first group includes regions that are distinguished by a relatively high level of development. This group includes regions whose gross domestic product per capita closes between 25 and 30% of the average GDP p. c. of EU–27. This group includes Slovak Východné Slovensko region and two Hungarian regions Észak-Magyarország and Észak-Alföld. The second group includes Polish Podkarpackie region and Romanian Nord-Vest, Centru and Nord-Est regions, where the rate is between 15 and 24%. The last group consists of four regions located in the Ukrainian part with the lowest rate, less than 6% of the EU average. During the analyzed period 2007–2009 in different regions of the Carpathian Euroregion only minor changes in the values of GDP p. c. occurred (table 1).

Table 1

Gross domestic product per capita in regions of the Carpathian Euroregion (in thousands of euro)

Part of the country and region		Years			Mean
		2007	2008	2009	
Polish	Podkarpackie	5.50	6.60	5.60	5.90
Romanian	Nord-Vest	5.60	5.80	4.90	5.43
	Centru	5.90	6.20	5.30	5.80
	Nord-Est	3.70	4.00	3.40	3.70
Slovakian	Východné Slovensko	6.90	8.40	7.80	7.70
Ukrainian	Chernivets'ka oblast'	1.06	1.27	0.86	1.06
	Ivano-Frankivs'ka oblast'	1.45	1.68	1.15	1.43
	L'vivs'ka oblast'	1.58	1.80	1.30	1.56
	Zakarpats'ka oblast'	1.22	1.38	0.93	1.18
Hungarian	Észak-Magyarország	6.30	6.60	5.60	6.17
	Észak-Alföld	6.20	6.60	5.90	6.23
Mean		4.13	4.58	3.89	4.20

Source: Statistical Office in Rzeszów. Author's construction.

Disparities in the evolution of the average GDP p.c. in regions of the Carpathian Euroregion that was established for the countries, in which the regions are located, are also presented in figure 1. Assuming that an average gross domestic product per capita in the Carpathian Euroregion, during the analyzed period amounts to EUR 4.20 thousand, it can be concluded that the regions in the Slovak and Hungarian part reached 148 to 183% of the average GDP per capita per Euroregion. This indicator for the regions located in the Polish part, amounted to 140%, and for the regions located in the Romanian part amounted to 119%, and the lowest indicator was in the regions of the Ukrainian part 31%.

The unemployment in the regions of the Carpathian Euroregion should be treated as one of the basic issues of the socio-economic development due to the persistence of this phenomenon, its scale and social consequences. The average annual unemployment rate during 2008–2010 was 10.3% and was the highest in the regions adjacent to the Hungarian 14.3% and Slovak 12.0% parts.

The lowest unemployment rate was recorded in the regions of the Ukrainian and Romanian parts, respectively, 8.4 and 7.1%.

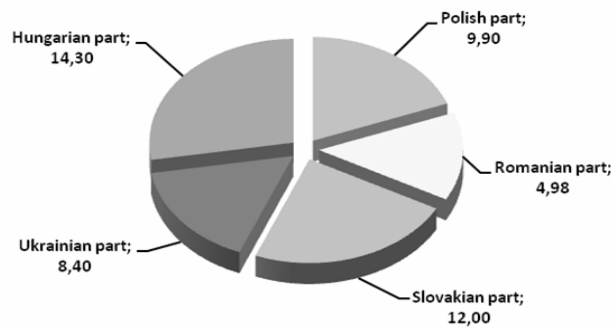


Figure 1. Average gross domestic product per capita in the Carpathian Euroregion during 2007–2009 (in thousands of euros)

Source: Statistical Office in Rzeszów. Author's construction.

In the Polish region the unemployment during the analyzed period amounted to 9.9% (figure 2).



Figure 2. Average annual unemployment rate in the Carpathian Euroregion during 2008–2010 (%)

Source: Statistical Office in Rzeszów. Author's construction.

The unemployment in the regions of the Carpathian Euroregion is characterized by a clear spatial differentiation, as evidenced by the value of unemployment rates calculated for the years 2008–2010 (figure 3).

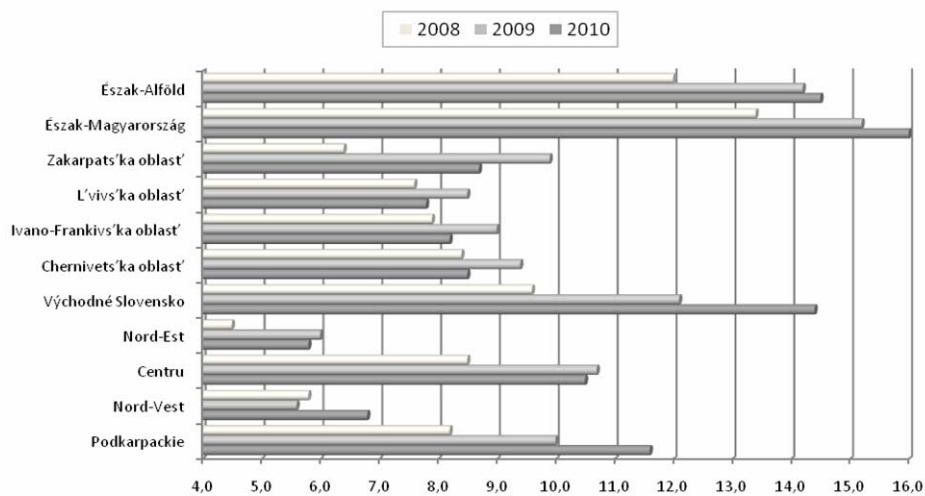


Figure 3. Unemployment rate in the Carpathian Euroregion during 2008–2010 (%)

Source: Statistical Office in Rzeszów. Author's construction.

The regions most affected by unemployment include Hungarian and Slovak regions. Compared to 2008, the unemployment rate in 2010 in Eszak-Magyarország and Eszak-Alföld regions increased by 2.5%. However, in the Polish Podkarpackie region that growth amounted to 3.4% and in the Slovak Slovensko Východné region it was the highest among all regions and amounted to 4.8%. A relatively low unemployment is in the Ukrainian part of the Euroregion and, depending on the region, varies on average, from 8.0% in L'vivs'ka oblast' to 8.8% in Chernivets'ka oblast'. In all regions of the Ukrainian part, the unemployment rate during 2008–2010 was not very varied, and in 2010, in the regions Ivano-Frankivs'k oblast', L'vivs'ka oblast' and Zakarpats'ka oblast, its slight decrease in relation to 2008–2009 was found. Two regions, i. e., Nord-Est and Nord-Vest, with the exception of Romania Centru, are characterized by a relatively low unemployment in the region, with an average unemployment rate amounting respectively to 4.5 and 5.8%.

The taxonomic measure of socio-economic development

One of the ways of carrying out an overall characteristics of the level of socio-economic development of a region or a country is to present it using a single synthetic indicator that takes into account many determining factors [7].

The taxonomic measure of development allows for a synthetic assessment of the analyzed objects, using one measure of aggregate, in terms of the defined purpose of the research. It also allows for construction of global indicators based on diagnostic characteristics, expressed in natural units of measure [4; 9].

The taxonomic measures of development for the Carpathian Euroregion was established for the selected period 2008–2010 on the basis of selected diagnostic features for all the regions. In addition to GDP p.c. which weighted 5-fold higher than the other partial indicators that were treated equally. These indicators covered the basic aspects of life in the field of demography, economic infrastructure, quality of life and economic development of regions [18].

Table 2

Values of the taxonomic measure of socio-economic development in the regions of the Carpathian Euroregion

Part of the country and region		Years			Mean
		2008	2009	2010	
Polish	Podkarpackie	0.408	0.464	0.447	0.440
Romanian	Nord-Vest	0.284	0.307	0.292	0.284
	Centru	0.253	0.288	0.289	0.253
	Nord-Est	0.148	0.183	0.135	0.148
Slovakian	Východné Slovensko	0.338	0.392	0.368	0.366
Ukrainian	Chernivets'ka oblast'	0.108	0.127	0.143	0.108
	Ivano-Frankivs'ka oblast'	0.150	0.165	0.147	0.150
	L'vivs'ka oblast'	0.197	0.211	0.194	0.197
	Zakarpats'ka oblast'	0.070	0.059	0.073	0.070
Hungarian	Észak-Magyarország	0.093	0.135	0.137	0.093
	Észak-Alföld	0.191	0.207	0.187	0.191

Source: Statistical Office in Rzeszów. Author's construction.

The results included in table 2 indicate a significant variability in the socio-economic development of regions of the Carpathian Euroregion. During 2008–2010, the best indicators of development were reached by the Polish Podkarpackie region and the Slovak Slovensko Východné region. The average level of development based on the calculated taxonomic measure was obtained in two Romanian regions Nord-Vest and Centru. The group of the least developed regions with the value of development measure of less than 0.200 included four Ukrainian regions of which Zakarpats'ka oblast' was characterized by the lowest measure for the development for the Carpathian Euroregion amounting to 0.070. This group also included the Slovak Východné Slovensko region and two Hungarian regions Észak-Magyarország and Észak-Alföld.

The presented ranking of regions in terms of measure for development and unemployment rate might indicate the occurrence in some regions of the Euroregion, of the reverse relation between these variables. This means that the increase in the value of one variable causes a decrease in the value of the other variable, and vice versa [7; 15].

The less developed Hungarian Eszak-Alföld region was also characterized by a high unemployment rate in the region, similarly the Romanian Nord-Vest region with a relatively high measure of the growth and low unemployment. However, in the Podkarpackie and Východné Slovensko regions with the highest measure of development over 0.300 the unemployment rate was also high and amounted to more than 9.0%. Also in the least developed Zakarpats'ka oblast 'and Eszak-Magyarország regions there is no any strong correlation between the measure of development and the unemployment rate (table 3).

Table 3

Ranking of regions of the Carpathian Euroregion in terms of values of the taxonomic measure of development and unemployment rate

Part of the country and region		Position in the ranking ¹ by:	
		development ² measure	unemployment ³ rate
Polish	Podkarpackie	1	8
Romanian	Nord-Vest	3	2
	Centru	4	7
	Nord-Est	8	1
Slovakian	Východné Slovensko	2	9
Ukrainian	Chernivets'ka oblast'	9	6
	Ivano-Frankivs'ka oblast'	7	5
	L'vivs'ka oblast'	5	3
	Zakarpats'ka oblast'	11	4
Hungarian	Észak-Magyarország	6	11
	Észak-Alföld	10	10

Source: Statistical Office in Rzeszów. Author's construction.

¹ according to the average values from 2008–2010;

² higher value of measure of development = lower number;

³ higher unemployment rate = higher number

Conclusions

The Carpathian Euroregion in addition to its spatial peripherality is characterized by development peripherality, remaining in a certain distance to other European regions.

The regional classification that was carried out in 2008–2010, clearly exposes division of the Euroregion in socio-economic terms into the following three areas:

– north-west including the economically developed Podkarpackie and Východné Slovensko regions;

– southern including the Romanian Nord-Vest, Centru and Nord-Est regions with the lower measures of development;

– south-western and eastern regions including poorly developed Hungarian Eszak-Magyarország and Eszak-Alföld regions and the Ukrainian Chernivets'ka oblast', Ivano-Frankivs'ka oblast', L'vivs'ka oblast' and Zakarpats'ka oblast'.

Perhaps the socio-economic diversity of the regions of the Carpathian Euroregion is also much influenced by the spatial location factors such as location in the area of direct influence of major cities and proximity to transport routes, including the local road network.

The analysis of ranking of regions confirmed the hypothesis of a negative relation between the measure of socio-economic development and unemployment rate in some regions of the Euroregion. In the regions with the highest and the weakest degree of socio-economic development there is no any strong correlation between the measure of development and the unemployment rate.

Despite the regional differences in socio-economic development terms the Carpathian Euroregion is an important element of the regional integration. Only such a regional cooperation is an opportunity to accelerate the economic and civilization development of the border areas of this part of Europe.

References:

1. Adamczyk-Łojewska, G. Uwarunkowania strukturalne i przestrzenne rozwoju gospodarczego Polski. Wyd. ATR w Bydgoszczy, 2003.

2. Bocian, A.F. Wzrost gospodarczy – konsekwencje dla rozwoju społecznego [w:] *Rozwój regionalny a rozwój społeczny*. A.F. Bocian (red.) Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, 2006.
3. Bojar, E. Euroregions in Poland. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 1996, No. 87, pp.442–447.
4. Grabiński, T., Wydymus, S., Zeliaś, A. *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*. PWN Warszawa, 1989.
5. Grzybowska, A. Rola euroregionów w procesie integracji europejskiej. *Optimum – Studia Ekonomiczne*, 2006, Nr 2(30), s.190–200.
6. Halás, M. Development of cross-border cooperation and creation of euroregions in the Slovak Republic. *Moravian Geographical Reports*, 2007, Vol. 15(1), pp.21–31.
7. Jaworska, M., Luty, L. Ocena rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów województwa małopolskiego. *Acta Sci. Pol., Ser. Oeconomia*, 2009, Nr8(3), s.37–44.
8. Jędrzejczyk, D. Geograficzne aspekty globalizacji społeczeństwa i gospodarki. [w:] Z. Górka, A. Jelonek (red.) *Geograficzne uwarunkowania rozwoju Małopolski*. Kraków, 2002.
9. Krakowiak–Bal, A. Wykorzystanie wybranych miar syntetycznych do budowy miary rozwoju infrastruktury technicznej. *Infr. Ekol. Ter. Wiej*, 2005, Nr 3, s.71–82.
10. Kupiec, L. Jaki rozwój? [w:] A. F. Bocian (red.) *Rozwój regionalny a rozwój zrównoważony*. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, 2008, s.22.
11. Kurek, W. Development conditions of Polish sector of the Carpathian Euroregion. *Prace Geograficzne. Zeszyt 112*, 2003, s.149–159.
12. Kwiatkowski, E. Główne kategorie i pojęcia makroekonomiczne. Produkt i dochód narodowy. [w:] *Podstawy ekonomii*. R. Milewski R., Kwiatkowski (red.) PWN Warszawa, 2005.
13. Ludvig, Z., Süli-Zakar, I. Cooperation and catching up within the Carpathian Euroregion. Budapest, Ministry of Education, 2000, pp.136.
14. Malendowski, W., Ratajczak, M. Regiony transgraniczne w Europie Zachodniej. [w:] *Euroregiony. Pierwszy krok do integracji europejskiej*. atla2. Wrocław, 1998.
15. Murzyn, D. Polityka spójności Unii Europejskiej a proces zmniejszania dysproporcji w rozwoju gospodarczym Polski. Warszawa C.H. Beck, 2010, s.47.
16. Negut, S., Vlad, B. L., Neacsu, C. M. Euroregions – path to ensure the unity and diversity of Europe. *Strategic Impact*, 2007, No. 3. pp.43–48.
17. Olszewski, J. The place of tourism in operations of selected euroregions in Poland. *GeoJournal of Tourism and Geosites*, 2009, No.1, Vol. 3, pp.70–77.
18. Statistical, Office in Rzeszów. Socio-economic potential of the Carpathian Euroregion. *International Comparisons*, 2012, pp.1–148.
19. Szczegłowa, Ż. Euroregiony (zlokalizowane m.in. w Polsce) we współpracy transgranicznej. [w:] *Współpraca transgraniczna. Aspekty prawno-ekonomiczne*. M. Perkowski (red.) Fundacja Prawo i Partnerstwo. Białystok, 2010.
20. Tanaka, H. 2006. The Carpathian Euroregion and cross-border governance. *Journal of Comparative Economic Studies*, 2006, Vol. 2, pp. 59–80.
21. Urząd Statystyczny we Wrocławiu. Euroregiony na granicach Polski w 2007 r.

GENETICALLY MODIFIED ORGANISMS-CURRENT STATUS AND PROSPECTS

*Dr. inż. Grażyna Gajdek
University of Rzeszow, Poland*

Introduction

Plants and animals, used by man for centuries, have undergone modifications. As a result of their selection, new varieties with desirable characteristics have been developed. Until recently, organisms cultivated by man were modified by selection, or were subject to change as a result of mutation. A man's role was to create the conditions for the emergence of variability, and to choose appropriate forms. Any interference in the very process of the emergence of the variability and the mechanisms of genetic information transmission was beyond the scope, or it was possible only to a negligible extent. Knowledge of DNA enables creating altered organisms without the mechanisms of traditional selection and breeding. Now, transgenesis (transfer of genes from one individual into the genome of another) is carried out in laboratory conditions. Further, in conventional breeding, a

new organism with altered traits develops. The inserted part of DNA modifies or 'improves' species traits.

Genetic engineering and the creation of genetically modified organisms (GMOs) arouse enthusiasm among scientists, open up new perspectives and kindle high hopes to solve numerous problems in various disciplines, such as medicine, health, environmental agriculture, food technology or, indirectly, economics. Although it is difficult to question the possible benefits of GMOs, it is necessary to remember that their widespread use arouses many doubts, too. The major concerns are the potential impact of the release of GMOs into the environment, as well as the impact of GM foods on human health. These concerns are justified because the spread of GMOs, once released into the environment, will be impossible to control. There is no doubt that fears about genetic engineering are related to the ethical issue that life should not be regarded as a kind of chemical product.

Characteristics of genetically modified organisms

The term genetically modified organism (GMO) refers to organisms with new traits which are obtained by means of genetic engineering [8, s.3].

The most frequently mentioned goals in generating genetically modified organisms are:

- immunisation against adverse conditions, such as frost, drought, or saline soil;
- immunisation of plants against herbicides;
- immunisation of plants against insects that feed on the leaves, both in the larval stage and adulthood (imago);
- delayed maturation of plants for easy storage and transport;
- rapid growth of animals;
- increased milk yield;
- transgenic livestock obtained in order to be used as producers of recombinant proteins of pharmaceutical importance [14, s.6].

GMOs are living organisms (plants, animals, micro-organisms) whose genes have been altered by inserting new genes, or by deleting the existing ones in order to obtain desired characteristics. The genetic material of transgenic organisms is altered by artificial means, especially when applying:

- recombinant DNA technology using vectors. For example, plasmids or any other DNA molecules, which do not occur in an organism, are constructed outside the organism. Then they are inserted into a virus, and further on inserted into a recipient organism where they are capable of continuous propagation;
- techniques that directly introduce heritable material prepared outside the organism, TJK: microinjection, microencapsulation;
- artificial methods. Genetic materials from at least two different cells are fused. This results in a new cell which is able to transmit its genetic material, different from the material of the parent cells, to daughter cells [9, s.70].

GMOs can be divided into three basic groups:

1. Organisms to which no foreign genes have been inserted, but the activity of the organism's own genes is decreased or increased, for example, a tomato that is genetically modified by decreasing the activity of a gene responsible for maturation.

2. Organisms to which an additional copy or a number of copies of their own genes have been inserted.

3. Organisms to which a foreign gene is inserted. As a result, completely new organisms, called transgenic organisms, are created. For example, spider genes inserted into cotton may result in obtaining much stronger and more elastic fibres [5, s.25].

The exploitation of plant resources and man's directional changes in plant species had an impact on the development of civilization. It can be said that all the plants which are grown today are 'genetically modified' because their traits have been changed for thousands of years in order to improve useful plant properties. This resulted in obtaining higher-yield plants, plants which are pest and disease resistant, and better quality plants as compared to their earlier variations. The changes

began when man domesticated plants and, using sexual selection in plants as well as other breeding operations, was managing the exchange of genes between closely related species. With the development of science in the last decades, it has become possible to obtain new gene sets in plants. Thanks to such techniques as in vitro culture, cross breeding is possible in plants, which in nature could never be crossbred [12, s.37].

Tomato plants are the first agricultural plants to have been genetically modified (in 1994). They were characterized by slower maturation and fruit softening, due to which they retained their freshness and had a higher resistance to spoilage during transport [12, s.3].

Mainly, the plants of considerable economic significance are the ones which are genetically modified. The change of the genome is to create desirable traits, such as greater durability; resistance to pests, viruses, fungi or plant protection products; quality improvement (for example, better taste). Ornamental plants are modified for intense colours and durability [7, s.55].

GM crops used for the production of food can be divided into several groups, according to the traits that have been inserted into them, or the ones that have been modified:

- varieties with improved characteristics associated with their growth and yielding – the so-called agricultural traits, such as resistance to pests, herbicides;
- varieties with improved chemical composition of the plant material. This improves the products characteristics during their processing and storage;
- crops which accumulate chemicals, useful in the pharmaceutical industry [15, s.19].

As well as modification of plants, animal modification is carried out to obtain the desirable characteristics, such as faster growth, higher resistance to disease, the possibility of use in the production of enzymes and proteins.

Transgenic animals are to a lesser extent than transgenic plants used as a food base. They are mainly used to produce a specific type of protein with healing properties. They are also used when the functioning of genes is observed, or as the material in research into human diseases [17, s.33].

However, genetic modifications of animals are not so numerous as genetically modified crops, mainly due to the difficulties in the process of modification, which is long, complicated and expensive. In 1980, the first transgenic animal was born – a mouse with a rat growth hormone gene. Since then, every year the number of transgenic animals increases [10, s.464].

Research into genetically modified animals is carried out both for scientific purposes and for practical purposes. The main cognitive tasks refer to the genetic control of physiological systems in animals and humans, and to the development of models of genetic diseases. Scientific objectives are mainly related to medicine, where the transgenic mice are used as models to test new promising treatments for diseases such as obesity, dwarfism, diabetes, accelerated aging, cardiovascular disease, cancer. Practical objectives include improving production traits in animals, and the use of biomedical products of transgenic animals (animals as bioreactors). The use of transgenic animals is not only aimed at accelerating classical breeding programs, but also provides the basis for the economical production of biopharmaceuticals saving human life [6, s.59–69].

Genetic modifications usually apply to a number of animal species: farm animals, pets, laboratory animals, as well as fish and insects. The most important directions of research include:

- production of human proteins and antibodies;
- production of antibiotics and vaccines;
- use of animals as providers of organs for transplantation to humans;
- improvement in the productivity of livestock;
- improvement in the nutritional value of food products of animal origin;
- obtaining new traits in domestic animals;
- modification of insects to prevent diseases spread by them [13, s.1–4].

Discussing the scientific use of transgenic animals, it should be stressed that the research work lasting more than 20 years now has become essential in studying such issues as development, behaviour and memory. The ability to track and analyze these processes in animals provides information on similar processes in humans [6, s.60].

However, the practical use of transgenic animals is reduced to:

– achieving faster growth in farm animals. These modifications involve the insertion of genes producing growth hormone. In this way, a number of animals are modified, mainly fish such as carp or salmon, as well as farm animals: pigs, rabbits, sheep;

– change in the quality of animal products – better quality of meat, milk and wool. Cows give more milk, and milk specially adapted for the production of cheeses. (Extra copies of genes which code proteins: beta – and kappa – casein are inserted into cows. Due to this modification, it is easier and faster to obtain cheese from milk);

– change in the resistance of animals (for example, cows become resistant to prions that cause BSE, chickens become resistant to avian flu);

– improvement in digestion and metabolism (better use of the feed);

– faster or controlled reproduction;

– the use of animals for biomedical purposes: obtaining proteins of pharmaceutical importance, the use of xenogeneic cells and tissues, organs xenotransplantation;

– modification of pigs which are used as organ donors – xenotransplantation. A Polish contribution to animal modification is a transgenic boar TG 1154. It was created within the project ‘Use of genetically modified pig organs for human transplantation’. The Polish transgenic pig has a built-in gene that may abolish the immunodeficiency barrier between pig and man.

Other, such as:

– modification of laboratory animals for scientific purposes – mice, rats;

– modification of sheep producing wool which is toxic to clothes mole and does not shrink when washed;

– creating transgenic cats and dogs for allergy sufferers – their hair does not cause allergies;

– creating aquarium fish modified with genes from jellyfish, so that they fluoresce in the dark [3; 6, s.60–67; 11, s.62–63].

Genetically modified microorganisms (GMM) have become very popular recently. Their use in science is not controversial because it always refers to strictly controlled culture conditions. Research into GMM is carried out by the majority of research centres around the world, and the beneficial effects of GMMs cannot be denied. Genetically modified microorganisms are also used in industry. They are not released into the environment, and the products obtained from them are not any worse than the ones obtained synthetically. The biggest concerns are about the microorganisms that have been modified in order to be introduced into the environment; for example, for bioremediation. Unintended harmful effects, which are likely to occur, are mainly due to the fact that they are organisms that can multiply easily and rapidly. This can prevent the control after the release into the environment [1, s.75–80].

Today, genetically modified organisms are used as producers of proteins important for human health, which have been obtained so far by extraction from animals. These include insulin, growth hormone, clotting factors and antibodies, interferon, and viral vaccines. In addition, such microorganisms have got a number of other advantages:

– produce large quantities of proteins, which are very difficult to obtain in nature;

– acquisition is easy;

– no danger of infection of human or animal origin;

– incubation of bacteria and yeast is carried out in laboratory conditions so they are not released into the environment [2].

Genetically modified microorganisms are used in:

– medicine: in production of human proteins by bacteria and yeast, in production of vaccines, in gene therapy and xenotransplantations;

– industry: in food industry to improve the conventional methods of fermentation; in pulp and paper industry to produce cellulose wound dressings, to bleach paper, to decompose hard wood components, to treat sewage and to preserve wood; in electronic industry where viruses are used to form electrodes;

– environmental protection: the use of better detergents, bioremediation of toxic waste [4].

Some substances derived from transgenic microorganisms which may be used for diagnosing and therapy are already available on the market. Genetic engineering also creates an opportunity to produce medicines which have been unobtainable by conventional methods. The best known example is the human insulin in *Escherichia coli*. It is much better tolerated than animal insulin, and for some patients it is the only possible cure. Genetically modified organisms are also used in the production of many other drugs, such as influenza vaccines. Furthermore, by means of biotechnology it is possible to derive medications for the treatment of cancer, AIDS, diabetes, hormonal disorders and other diseases. It is expected, that in the future, new vaccines against tuberculosis, malaria and cholera will be created, as well as drugs designed for an individual patient, and drugs that will allow to regenerate damaged spinal cord or brain tissue [16, s.104–105].

Economic prospects for the use of GMOs

Over the last few years there has been a dynamic development of genetically modified crops all over the world. Agricultural producers, achieving measurable economic benefits, have been increasing production of GM crops. Growing GM crops is on the increase not only in the two Americas and Australia, but also in Asian developing countries. Steadily increasing is the number of GMO supporters, not only among farmers who count on higher revenue, but also among politicians who recognize the importance of agriculture in solving some basic problems facing the world, such as ensuring food safety and energy safety. On the other hand, there is a growing controversy over GMO cultivation admission. The number of opponents of releasing genetically modified organisms into the environment is increasing. They are individuals and whole societies anxious about unknown long-term effects of unnatural genetic manipulation both on the environment and people's health. So far, however, no studies have found any sound evidence for GMOs' negative impact on human health at population scale.

GMO technology is a new phenomenon and it is hard to predict its long-term effects on the environment and human health and life. Consequences of the use of GMO on the environment and people's health cannot be assessed without detailed long-term studies. Negative effects may appear many years later. So, the question arises if we should wait for the next one or two generations and make sure there are no adverse effects of GMOs.

The interest in current and potential possibilities of genetic engineering in biology, agriculture, industry and medicine, as well as in the field of human gene manipulation raises many doubts and protest, especially, since the current knowledge in the area does not give humans any privilege to manage their own evolution. Thus, the problem of genetic engineering brings up ethical and legal issues. A lack of control over GMOs may be a hazard to human health.

Genetic engineering opens up new perspectives. Thanks to it, in the future, a lot of global problems, starvation including, are likely to be solved. Unfortunately, genetic engineering entails many risks too, such as, for example, the creation of biological weapons for mass destruction. There is no doubt, however, that much depends on how the ethical aspects of GMO will be addressed.

The Polish government is sceptical about the introduction of GMOs into the environment for experimental purposes. In addition, it prohibits the marketing of GM products and animal feed. However, it allows to carry out contained use activities in accordance with the legislation and possibilities of importing GM food from countries outside the European Union.

Conclusions

Plants which are genetically modified are mainly the ones of considerable economic significance. Genomes are manipulated in order to produce desirable traits, such as greater durability; resistance to pests, viruses, fungi and plant protection products; improvement in quality characteristics, such as better taste and colour.

Research into genetically modified animals is carried out for both scientific and practical purposes. Scientific research, mainly in medicine, aims at testing new, promising treatments for such diseases as obesity, dwarfism, diabetes, accelerated aging, cardiovascular disease, cancer. The practical purposes are the improvement of the productive characteristics in animals, and the use of biomedical products of transgenic animals.

Recently, genetically modified microorganisms have become very popular. Their use in science is not controversial because it always takes place under controlled conditions. They are used in most research centres around the world and the beneficial effects of their use can be seen in medicine, industry and environmental protection.

The strategy for biotechnology industry is promoting GMOs as magic solutions to complex problems facing mankind. Genetically modified organisms create prospects on which scientists and practitioners should focus while shaping new, rational economy.

References:

1. Bujak, H. Mikroorganizmy genetycznie zmodyfikowane, [w] Organizmy genetycznie zmodyfikowane, Poznań 2007.
2. Dane za stroną internetową: <http://www.biolog.pl>.
3. Dane za stroną internetową: <http://www.BioTechnolog.pl>
4. Dane za stroną internetową: <http://www.ekoportal.gov.pl>.
5. Dąbrowski Z. T. Genetycznie modyfikowane organizmy, Wieś Jutra nr 1, Warszawa, 2008.
6. Linkiewicz, A., Sowa, S. Zwierzęta genetycznie zmodyfikowane, [w:] Organizmy genetycznie zmodyfikowane, Poznań 2007.
7. Malepszy, S. Rola postępu biologicznego w produkcji roślinnej, Postępy Nauk Rolniczych, nr 3, Warszawa, 2004.
8. Malepszy, S. Uwagi o wprowadzeniu do rolnictwa w Polsce odmian roślin genetycznie zmodyfikowanych, Postępy Nauk Rolniczych, nr 6, Warszawa, 2006.
9. Narkiewicz-Jodko, J. GMO – zagrożenie dla produkcji rolniczej i środowiska, [w:] Polska wolna od GMO, Perspektywy europejskie i narodowe, Toruń, 2008.
10. Paszewski, A. Sukcesy naukowe biologów a problemy etyczne, [w:] LI prognozy trzeciego tysiąclecia. Człowiek – nauka – wiara, pod red. J.J. Jadackiego, A. Białeckiej, Warszawa, 2001.
11. Sękowski, M., Gworek, B. Genetycznie modyfikowane organizmy w środowisku, Warszawa, 2008.
12. Sowa, S., Linkiewicz, A. Rośliny genetycznie zmodyfikowane, [w:] Organizmy genetycznie zmodyfikowane, Poznań, 2007.
13. Stankiewicz, D. GMO – korzyści i zagrożenia, Infos nr 19, Warszawa, 2007.
14. Szopa, J., Łukaszewicz, M. Stan i perspektywy rozwoju roślin transgenicznych w Polsce, Wieś Jutra nr 7, Warszawa, 2003.
15. Wrześniewska-Wal, I. Żywność genetycznie zmodyfikowana. Aspekty prawne, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, 2008.
16. Zimny, J., Oleszczuk, S. Zastosowania GMO w medycynie, [w] Organizmy genetycznie zmodyfikowane, Poznań, 2007.
17. Zwierzchowski, L. Biotechnologiczne wykorzystanie gruczołu mlecznego – perspektywy manipulacji genetycznych białkami mleka, Biotechnologia, nr 2, Poznań, 1988.

PERSPEKTYWY UPRAW GMO W POLSCE I NA ŚWIECIE

Dr. inż. Grażyna Gajdek
Uniwersytet Rzeszowski,

Wstęp

Rolnictwo to najważniejszy rodzaj działalności gospodarczej, zarówno pod względem ekonomicznym, społecznym, jak i zachowania światowych zasobów powierzchniowych, naturalnych oraz niezliczonej ilości ekosystemów. Polska jest krajem, który może się poszczycić bioróżnorodnością, mamy dużo gatunków tradycyjnych, regionalnych. Rozdrobnione gospodarstwa umożliwiły przetrwanie, licznych odmian owoców, warzyw, zbóż i wielu ras hodowlanych zwierząt gospodarskich. Nasze środowisko jest czyste, stosujemy małe ilości nawozów i chemicznych środków ochrony, co zwiększa popularność naszych produktów na rynkach i czego mogą nam tylko pozazdrościć inne kraje. Nasza żywność jest uznawana za zdrową i smaczną, stąd istnieją obawy że modyfikacje genetyczne mogłyby tylko spowodować niepotrzebne zakłócenia i doprowadzić do spadku jej popularności na światowych rynkach.

Praca na roli to podstawowe źródło utrzymania dla 60% populacji naszego globu. Ponad połowa powierzchni ziemi jest intensywnie wykorzystywana do celów rolniczych.

Ilość oraz jakość produkcji i konsumpcji żywności to najważniejsze czynniki wpływające na zdrowie społeczeństw, w tym ich niedożywienie czy przekarmienie [8].

W ostatnim ćwierćwieczu osiągnięcia w biotechnologii pozwoliły na bezpośrednie sterowanie zmianami w materiale genetycznym dzięki poznaniu samego DNA, możliwości jego izolacji, powielania (klonowania) i wprowadzania z powrotem do komórek. Szczególnie dynamiczny postęp w biotechnologii dokonuje się w dziedzinie inżynierii genetycznej, umożliwiającej zmianę materiału genetycznego dowolnego organizmu. W drodze modyfikacji genetycznych otrzymano rośliny uprawne odporne na herbicydy (soja, kukurydza, rzepak, bawełna, lucerna) i na szkodniki owadzie (kukurydza, bawełna, ziemniak z owadobójczym czynnikiem Bt). Prowadzone są prace nad uzyskaniem roślin transgenicznych o zmienionych walorach prozdrowotnych i smakowych, odpornych na choroby oraz na niekorzystne warunki środowiska (mróz, susza, zasolenie), pochłaniających zanieczyszczenia z gleby i wody.

Transgeniczne rośliny uprawne powstawały w laboratoriach uniwersytetów i firm biotechnologicznych od połowy lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia. Sprzedaż produktów GMO dopuszczono najpierw w USA. Jako pierwsze na półki sklepowe trafiły tam w roku 1994 genetycznie zmodyfikowane pomidory. Jednakże, za początek masowej produkcji roślin zmodyfikowanych genetycznie przyjmuje się rok 1996, kiedy powierzchnia upraw roślin GMO osiągnęła 1,7 mln hektarów [11].

W latach 1996-2011 uprawa GMO przyczyniła się do wzrostu produkcji żywności, który wyrażał się w przychodzie blisko 78miliardów dolarów. W tym czasie zmniejszono zużycie pestycydów o 443 miliona kilogramów. W samym roku 2010 zmniejszyła się emisja CO₂ o 91 milionów kilogramów, co można porównać z emisją tego gazu przez 9 milionów aut. Uprawy GMO przyczyniły się do zwiększenia bioróżnorodności, poprzez zachowanie 90 milionów hektarów powierzchni, które nie zostały przeznaczone pod uprawy. Uprawy GMO przyczyniły się do redukcji biedy wśród 15 milionów rolników [2].

Globalna ścieżka rozwoju rolnictwa do tej pory skupiała się bardziej na wąsko rozumianym zwiększaniu produktywności niż na uniwersalnej metodzie integracji zarządzania zasobami naturalnymi (NRM) z zapewnieniem bezpieczeństwa żywnościowego. Tymczasem to właśnie uniwersalne podejście uwzględniające lokalne warunki i kulturę jest bardziej korzystne, ponieważ rozwiązuje problemy wynikające ze złożoności systemów produkcji żywności w różnych środowiskach, lokalizacjach i społecznościach [5].

Stan upraw roślin GMO

Według danych ISAAA (Międzynarodowego Instytutu Propagowania Upraw Biotechnologicznych) w 2011 roku na świecie powierzchnia upraw roślin genetycznie zmodyfikowanych zajmowała 160 mln hektarów, a więc wzrosła ponad 94 krotnie na przestrzeni 15 lat odnosząc sukces jakiego nie osiągnęła żadna inna technologia [2].

W USA, gdzie od początku uprawiano najwięcej zmodyfikowanych roślin, zarówno pod względem liczby gatunków, jak i zajmowanych przez nie powierzchni upraw znajduje się ponad 50% ogólnej powierzchni upraw roślin genetycznie zmodyfikowanych (tabela 1).

Tempo wzrostu powierzchni upraw GM jest ciągle bardzo wysokie. W 2006 roku powierzchnia upraw GMO wzrosła w porównaniu do 1996 roku – sześćdziesięciokrotnie osiągając 102 mln ha, w 2010 roku to już obszar 148 mln ha, a w 2011 roku – 160 mln ha. W 2011 roku miał miejsce 8% wzrost powierzchni upraw GMO w stosunku do roku poprzedniego oraz wzrosła do 29 liczba krajów w których uprawia się te rośliny. Najbardziej spektakularny przyrost powierzchni upraw GMO w ostatnich latach zaobserwowano w Brazylii i Indiach. W pierwszych latach komercjalizacji genetycznie zmodyfikowanych roślin uprawnych następował szybki wzrost powierzchni upraw tych roślin w krajach rozwiniętych, a od 2010 roku wielkość obszaru upraw biotechnologicznych wzrasta szybciej w krajach rozwijających się niż jak miało to miejsce wcześniej w krajach bogatych [2].

W roku 2011 – 16,7 miliona rolników na świecie uprawiało GMO, w stosunku do roku 2010 jest to wzrost o 8% (1,3 miliona). Warto odnotować, że 90% z nich, czyli 15 milionów, to drobni i biedni rolnicy z krajów rozwijających się. 7 milionów rolników z Indii oraz kolejne 7 milionów rolników z Chin, łącznie uprawiało ponad 14,5 miliona hektarów GMO! [2].

Tabela 1

Światowi producenci roślin GMO w latach 2006–2011

Lp.	Kraj	Areal uprawy w mln ha			Uprawiane rośliny GMO w 2011 roku
		2006	2010	2011	
1.	USA	54,6	66,8	69,0	Soja, kukurydza, bawełna, rzepak, dynia, papaja, lucerna, burak cukrowy
2.	Brazylia	11,5	25,4	30,3	Soja, kukurydza, bawełna
3.	Argentyna	18,0	22,9	23,7	Soja, bawełna, kukurydza
4.	Indie	3,8	9,4	10,5	Bawełna
5.	Kanada	6,11	8,8	10,5	Rzepak, kukurydza, soja
6.	Chiny	3,5	3,5	3,9	Bawełna, pomidory, topola, petunia, papaja, słodka papryka
7.	Paragwaj	2,0	2,6	2,8	Soja
8.	Pakistan	2,0	2,4	2,6	Kukurydza
9.	RPA	1,4	2,2	2,3	Kukurydza, soja, bawełna
10.	Urugwaj	0,4	1,1	1,2	Soja, kukurydza
11.	Boliwia	0,3	0,9	1,2	Soja
12.	Filipiny	0,2	0,5	0,8	Kukurydza
13.	Australia	0,2	0,7	0,5	Bawełna, rzepak
14.	Burkina Faso	-	0,3	0,3	Bawełna
15.	Birma	-	0,3	0,3	Bawełna
16.	Meksyk	0,1	0,1	0,1	Bawełna soja
17.	Chile	<0,1	<0,1	<0,1	Kukurydza, soja, rzepak
18.	Kolumbia	<0,1	<0,1	<0,1	Bawełna
19.	Honduras	<0,1	<0,1	<0,1	Kukurydza
20.	Kostaryka		<0,1	<0,1	Bawełna, soja
21.	Egipt		<0,1	<0,1	Kukurydza
22.	UE-27*	<0,1	<0,1	0,1	Kukurydza
	razem	102,0	148	160,0	

*27 krajów członkowskich, w tym Hiszpania, Niemcy, Czechy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Szwecja.

Źródło: www.isaaa.org/resources/publications/briefs/42/executivesummary/default.asp.

USA ze swoimi 69 milionami ha upraw (ok. 43% światowego arealu), kolejny rok z rzędu jest liderem. W roku 2011 szczególnie wzrosła powierzchnia upraw kukurydzy i bawełny, wznowiono również uprawę modyfikowanej lucerny. Oprócz lucerny spodziewa się dużego wzrostu arealu upraw nowych odmian buraka cukrowego oraz papaja. Brazylia zajmuje drugie miejsce, za USA, w całkowitej powierzchni upraw GMO, wynoszącym 30,3 miliona hektarów. Trzeci rok z rzędu Brazylia jest liderem w przyroście powierzchni upraw rok do roku. W porównaniu do roku 2010, powierzchnia upraw w tym kraju wzrosła aż o 20% (4,9 miliona ha)! Brazylia odpowiada za 19% całkowitej produkcji GMO na świecie i stale zmniejsza dystans do USA. W pierwszej piątce krajów rozwijających się (Chiny, Indie, Brazylia, Argentyna i RPA) w których liczba mieszkańców stanowi 40% światowej populacji, uprawia się łącznie 71,4 miliona hektarów GMO, co daje 44% światowego arealu upraw. Szacuje się że w 2012 roku, po raz pierwszy udział krajów rozwijających się w areale upraw GMO będzie większy od krajów rozwiniętych. Przyrost powierzchni upraw rok do roku, w krajach rozwijających się (11%) był w 2011 roku ponad dwukrotnie większy od przyrostu w krajach rozwiniętych (5%). Argentyna ze swoimi 23,7 milionami hektarów zajmuje trzecie miejsce, Kanada natomiast piąte (10,4 miliona ha). W Argentynie główną uprawą jest kukurydza, natomiast w Kanadzie – modyfikowany rzepak. Kraje afrykańskie robią stały postęp w akceptacji, wprowadzaniu, produkcji i badaniach dotyczących genetycznie modyfikowanych odmian zbóż. Jak do tej pory trzy kraje uprawiają GMO: RPA, Egipt i Burkina Faso, co daje łącznie 2,5 miliona hektarów upraw. Kolejne kraje (Kenia, Uganda i Nigeria) właśnie kończą swoje testy polowe i zapewne niedługo wprowadzą

GMO do upraw. Pomimo trzech lat suszy oraz kilku powodzi, również Australia odnotowała rekordową powierzchnię upraw bawełny, która wyniosła 597 000 hektarów, i stanowiła 99,5% całkowitego areалу upraw tej rośliny. Do tego uprawia się również ok. 140 000 ha rzepaku, co łącznie z bawełną daje ok. 700 000 ha upraw GMO w Australii [2].

Wśród genetycznie zmodyfikowanych roślin na świecie w uprawie znajdują się soja, kukurydza, bawełna, rzepak, dynie, papaja i lucerna. Ponad połowę areálu upraw GM w 2006 roku stanowiła genetycznie zmodyfikowana soja (58,6 mln ha), dalej pod względem wielkości obszaru uprawy, były: kukurydza (25,2 mln ha), bawełna (13,4 mln ha) i rzepak (4,8 mln ha). Inne gatunki zajmowały mniej niż 100 tys. ha każdy. W 2011 roku odnotowano znaczący wzrost powierzchni głównych upraw GMO, które w porządku malejącym wynosiły: soja (75 mln ha), kukurydza (51,4 mln ha), bawełna (24,8 mln ha) i rzepak (8,6 mln ha). Przyjmując za 100% powierzchnię upraw 4 najważniejszych roślin GMO, ich struktura w 2011 roku przedstawiała się następująco: soja 47%, kukurydza 32%, bawełna 16% i rzepak 5%. Uwzględniając udział roślin zmodyfikowanych genetycznie w ogólnej powierzchni poszczególnych upraw, najwięcej jest transgenicznej bawełny (82,7%), soi 75,2%, a następnie kukurydzy 32,3% i 27,8% rzepaku [9].

Ciekawie przedstawia się też rozkład powierzchni upraw GMO ze względu na wprowadzoną cechę. Największy obszar wśród upraw roślin genetycznie zmodyfikowanych zajmują rośliny z wprowadzoną cechą tolerancji na herbicydy, trzykrotnie mniej z cechą odporności na owady i około 12 % stanowiły rośliny do których wprowadzono obydwie te cechy równocześnie [15].

W roku 1996 – uprawy roślin genetycznie zmodyfikowanych obecne były w 5 krajach świata, a po 11 latach – w 22 krajach. Wśród tych 22 krajów było – 6 państw Wspólnoty Europejskiej. Ostatnim krajem, który w 2006 roku dołączył do grupy producentów roślin genetycznie zmodyfikowanych była Słowacja. Rok wcześniej dołączyły Czechy [14].

Tabela 2

Uprawa roślin GM w UE w latach 2005–2009

	Uprawy roślin GM w UE w hektarach				
	2005	2006	2007	2008	2009
Hiszpania	53.225	53.667	75.148	79.269	76.057
Francja	492	5.000	21.147	-	-
Czechy	150	1.290	5.000	8.380	6.480
Portugalia	750	1.250	4.500	4.851	5.094
Niemcy	342	947	2.685	3.171	-
Słowacja	-	30	900	1.900	875
Rumunia	*110.000	*90.000	350	7.146	3.344
Polska	-	100	320	3.000	3.000
Łącznie GM kukurydza	54.959	62.284	110.050	107.717	94.750

*uprawa soi GM.

Źródło: http://www.gmo-compass.org/eng/agri_biotechnology/gmo_planting/392.gm_maize_cultivation_europe_2009.html.

W państwach Wspólnoty Europejskiej z roślin GM w roku 2006 uprawiano jedynie kukurydzę z wprowadzoną odpornością na owady Bt na 62,3 tys. hektarów, z czego aż 53.7 tysiąca znajdowało się w Hiszpanii. W pozostałych pięciu krajach UE (Francja, Niemcy, Portugalia, Czechy i Słowacja) obszar upraw GM stanowił 8,6 tys. ha, ale w stosunku do roku 2005 wartość ta wzrosła ponad pięciokrotnie – tabela 2.

W Unii Europejskiej dopuszczone do uprawy są dwie rośliny GMO: kukurydza Bt oraz ziemniak Amflora. Według ISAAA uprawy tych roślin znajdują się w ośmiu krajach UE.

Sześć państw: Hiszpania, Portugalia, Polska, Czechy, Słowacja, Rumunia uprawiały w ubiegłym roku łącznie ok. 114 tys. ha kukurydzy Bt, czyli 26 proc. więcej niż rok wcześniej. Modyfikowana kukurydza głównie rośnie w Hiszpanii, jej areal stanowi 85 proc. wszystkich upraw GMO w Unii. W Niemczech i Szwecji uprawiane były w 2010 roku ziemniaki Amflora, które zajmowały tylko 17 ha i były produkowane w celach hodowlanych [15].

W świetle unijnego raportu – tabela 2, od 2006 roku nie jesteśmy krajem wolnym od GMO. W Polsce z jednej strony istnieje zakaz handlu ziarnami GMO z przeznaczeniem na wysiew, z drugiej sam wysiew nie jest zabroniony. Stąd rolnicy kupują ziarna za granicą i wysiewają je w

Polsce bez żadnych restrykcji i kontroli. Ministerstwo Środowiska choć teoretycznie jest zobligowane do prowadzenia rejestru takich upraw, bezradnie rozkłada ręce przyznając że nie wie ile i gdzie GMO się uprawia [14].

O tym, że Polska nie jest wolna od GMO świadczy też fakt, że w 2009 roku szwedzka firma, która skupowała od nas kukurydzę, zrobiła rutynową kontrolę i okazało się, że zanieczyszczenie kukurydzy, reklamowanej jako wolna od GMO, wyniosło prawie 4 proc. Z drugiej strony dane dotyczące upraw GMO w Polsce mogą być fałszowane. Laureatka ekologicznego Nobla ostrzega, że część informacji o występowaniu GMO w Polsce rozsiewają zwolennicy genetycznie modyfikowanych roślin. Według niej zwolennicy GMO wmawiają rolnikom, że w Polsce istnieją już uprawy GMO, które zanieczyściły uprawy tradycyjne. – «Może to być celowa propaganda, bowiem zwolennikom GMO chodzi o to, aby jak najszybciej dopuścić do legalnych upraw GMO» – stwierdziła Łopata [12].

W Unii Europejskiej ciągle trwają dyskusje odnośnie GMO ukierunkowane na zmianę systemu zatwierdzania i oceny ryzyka stosowania tych roślin. Komisja Europejska zamierza zmienić radykalnie nastawienie do wydawania licencji na nowe odmiany GMO, które będą dopuszczane. Decyzje czy rolnicy będą mogli je wykorzystać nadal pozostaną w kwestii danego kraju. Przez ostatnie 12 lat w unii dopuszczono tylko dwa gatunki GMO, podczas gdy na świecie można uprawiać 150 gatunków zmodyfikowanych roślin [1].

Powierzchnia upraw GMO w UE stanowi tylko 0,02 proc. wszystkich upraw w świecie, stąd Europa może łatwo powiedzieć nie dla upraw GMO, co też czyni. Oficjalne zakazy GMO obowiązują w następujących krajach:

1. Austria: zakaz uprawy oraz importu MON 810, MON 863, rzepak T25 (pierwszy zakaz w czerwcu 1999, dalszy w lutym 2004).
 2. Grecja: zakaz uprawy MON 810 (od kwietnia 2005).
 3. Węgry: zakaz uprawy MON 810 (od września 2006).
 4. Włochy: zakaz uprawy roślin GM (od marca 2006).
 5. Szwajcaria: w 2005 wprowadzono moratorium, zakazujące komercyjnych upraw GM i hodowli zwierząt GM. W 2009 moratorium przedłużono do 2013.
 6. Francja: zakaz uprawy MON 810 (luty 2008).
 7. Luksemburg: zakaz uprawy MON 810 (marzec 2009).
 8. Niemcy: zakaz uprawy i sprzedaży MON 810 (kwiecień 2009).
 9. Polska: ?
 10. Bułgaria: zakaz uprawy GMO do celów naukowych oraz komercyjnych (marzec 2010)
- [6].

Uregulowania prawno-instytucjonalne

Najważniejszymi aktami prawa międzynarodowego związanymi z GMO są Konwencja z Rio de Janeiro (5.06.1992)²¹ oraz dołączony do niej Protokół z Kartageny²².

Tworzenie norm we współczesnej społeczności międzynarodowej jest niezwykle trudnym i odpowiedzialnym wyzwaniem wynikającym ze zmieniających się technologii oraz zróżnicowanych interesów gospodarczych czy politycznych. Przebiega ono wewnątrz państw jak i w środowisku międzynarodowym, gdzie dąży się do jednolitego standardu zasad i wytycznych korzystania z technologii i jej produktów.

W okresie kilkunastu lat Unia Europejska poprzez swoje organy prawodawcze wypracowała wiele dyrektyw i rozporządzeń które miały i mają charakter liberalny, a w kolejnych latach ewaluowały w kierunku większej ochrony produkcji konwencjonalnej co znalazło odzwierciedlenie w zaleceniu KE 2010/C 200/01 [4].

W Polsce podstawowym aktem prawnym normującym sprawy GMO jest ustawa z 22.06.2001 roku o organizmach genetycznie modyfikowanych w której dokonano wdrożenia podstawowych międzynarodowych aktów prawnych w tej dziedzinie. Należy podkreślić, że

²¹ Do polskiego porządku prawnego wprowadzona w 2002 r – Dz. U. z 2002 r., nr 184, poz. 1532.

²² Do polskiego porządku prawnego wprowadzony w 2004 r – Dz. U. z 2004 r., nr 216, poz. 2201.

przepisy polskiego prawa zawierają regulacje bardziej restrykcyjne w stosunku do przepisów wspólnotowych [3].

Rząd Polski popiera prowadzenie prac w zakresie zamkniętego użycia GMO zgodnie z warunkami określonymi w przepisach prawa. Natomiast ze względu na dążenie do tego aby Polska była krajem wolnym od GMO, sprzeciwia się prowadzeniu zamierzonego uwolnienia GMO do środowiska w celach doświadczalnych oraz obrotu produktów GMO dopuszczanych na podstawie Dyrektywy 2001/18/WE. Jednocześnie dopuszcza możliwość importu żywności genetycznie zmodyfikowanej spoza UE oraz sprowadzania jej z krajów członkowskich pod warunkiem wyraźnego jej znakowania i bez dalszej możliwości jej przetwarzania. Ponadto wypowiada się przeciwko wprowadzaniu do obrotu pasz GMO [7].

Uchwalona przez Sejm 9 listopada 2012 r. ustawa o nasiennictwie została ogłoszona 28 grudnia 2012 r. Wdraża ona nowe unijne przepisy z zakresu nasiennictwa; wykonuje też wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z lipca 2009 r., w którym Trybunał wskazał na niezgodność prawa polskiego z prawem UE – stąd dopuszcza rejestrację nasion GMO, a także legalizuje obrót nimi na terenie Polski. Pomimo zatwierdzenia przez Komisję Europejską upraw GMO, kraj członkowski ma jednak możliwość czasowego ograniczenia lub zakazania ich uprawy na swoim terytorium, ale musi uzasadnić to względami bezpieczeństwa dla zdrowia ludzi i środowiska. Z takiej możliwości skorzystały m.in. Austria, Francja, Grecja, Niemcy i Węgry [13]. Najbliższa przyszłość pokaże czy Polska pójdzie tą drogą.

Perspektywy upraw GMO

Europa od samego początku miała dużo problemów z roślinami genetycznie modyfikowanymi – budziły one wśród Europejczyków wiele obaw i kontrowersji. Rośliny te z jednej strony mogły przynieść dla wielu dziedzin nowe szanse (rolnictwo, ochrona środowiska, przemysł), lecz z drugiej strony mogły wprowadzać wiele obaw co do bezpieczeństwa i wpływu na otoczenie, a w szczególności na zdrowie ludzi. Praca legislacyjna nad roślinami genetycznie zmodyfikowanymi opiera się na szczególnym kontrolowaniu procesu tworzenia nowych odmian roślin, jak i ich produktów. Kontrole przeprowadza się od samego początku prac laboratoryjnych do ostatniego momentu, jakim jest półka w sklepie, gdzie gotowy produkt trafia z odpowiednim oznaczeniem [16].

Spółeczeństwo europejskie, w tym także polskie jest sceptycznie nastawione do żywności genetycznie modyfikowanej. Badanie opinii publicznej w krajach Wspólnoty z 2010 roku [17] wykazało, że społeczny sprzeciw wobec zmodyfikowanej genetycznie żywności wynosi 61 proc. W tym samym badaniu na zlecenie KE zadano pytanie: czy respondenci wierzą w żywność GM? Okazało się, że 87 proc. nie wierzy, by żywność genetycznie modyfikowana mogła być lepsza od produktów naturalnych i tradycyjnych.

Przeciętnie 70–75 proc. Polaków jest przeciwko żywności modyfikowanej genetycznie. Więcej niż połowa badanych (54 proc.) deklaruje, że nie zetknęła się na polskim rynku z produktami zawierającymi organizmy modyfikowane genetycznie. Niemal jedna piąta ankietowanych (18 proc.) nie potrafi powiedzieć, czy widziała takie produkty. Ponad 90 proc. ankietowanych uważa, że produkty zawierające organizmy modyfikowane genetycznie, jak i produkty ze zwierząt karmionych paszą zawierającą organizmy modyfikowane genetycznie powinny być odpowiednio oznakowane. Około 72 proc., mając możliwość wyboru, kupiłoby produkt bez GMO nawet wówczas, gdyby był droższy od artykułu zawierającego modyfikacje genetyczne. Opinie Polaków w kwestii, czy uprawa GMO to szansa na zlikwidowanie głodu i niedostatku, są podzielone – tyle samo osób zgadza się z tym stwierdzeniem, co je odrzuca (po 41 proc.) [18].

Skoro opinia publiczna jest nieprzychylna uprawom GMO, to dlaczego uprawy genetycznie modyfikowane są tak ekspansywne? Jak nie wiadomo o co chodzi, to z reguły chodzi o pieniądze. Według organizacji ekologicznych za GMO przemawia interes wielkich korporacji. Prowadzi się strategię uzależnienia rolników oraz konsumentów od nasion i roślin, które są własnością wielkich, ponadnarodowych korporacji. W skali całego świata tylko 10 wielkich korporacji ma w swoich rękach prawie 70 proc. Nasion [18].

W roku 2006 rośliny zmodyfikowane genetycznie uprawiało 10,3 miliona rolników (w 2005 było ich 8,5 mln). Aż 90% (9,3 mln) w tej grupie stanowili rolnicy w małych i biednych gospodarstwach w krajach rozwijających się, głównie w Chinach (6,8 mln). Jest to wzrost o prawie 21% – w 2005 było ich 7,7 mln. Oznacza to, że przyrost ten związany jest właśnie ze zwiększającą się liczbą małych i biednych gospodarstw, w których uprawia się rośliny GMO. Łatwość uprawy roślin odpornych na owady powoduje, że w krajach rozwijających się uprawy z cechą Bt były najbardziej popularne. Sądzi się, że ogromny potencjał związany z rozwojem upraw GM może spowodować 50% zmniejszenie ubóstwa do roku 2015 w tych krajach [9].

W opracowanym na zlecenie ONZ i Banku Światowego raporcie [10] w nadchodzących dziesięcioleciach wyzwaniem dla globalnego rolnictwa będzie zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego w zmieniających się warunkach klimatycznych (zmiany temperatur, ilości opadów, pojawiających się nowych odmianach roślin, chorób i szkodników). Biorący udział w opracowaniu Raportu doszli wspólnie do wniosku, że uprawy GMO nie mogą stanowić priorytetu przy rozwiązywaniu problemów żywnościowych świata do 2050 roku. Wbrew oczekiwaniom promotorów inżynierii genetycznej, IAASTD wskazał na wiele problemów co do przyszłości tej technologii. Pośród problemów, na jakie wskazano znalazły się:

- obawa przed zahamowaniem rozwoju rolnictwa i nauki z powodu barier prawnych wywołanych ograniczeniami patentowymi płynącymi z sektora biotechnologicznego;
- problemy ekologiczne związane z przepływem genów z upraw zmodyfikowanych genetycznie;
- zakłócenia rynków spowodowane sprzeciwami natury politycznej i etycznej;
- brak długoterminowego monitoringu w zakresie ochrony zdrowia i środowiska naturalnego w krajach, które prowadzą obecnie na wielką skalę uprawy GMO [5].

Jednocześnie IAASTD stwierdził, że istnieją inne, bardziej obiecujące strategie rozwoju z perspektywy przyszłości światowego rolnictwa. Bogate pod względem bioróżnorodności rolnictwo ekologiczne oraz nowoczesna, konwencjonalna hodowla roślin to najlepsze metody adaptacji rolnictwa do zmian klimatycznych. Inżynieria genetyczna nie tworzy złożonych cech i nie umożliwia właściwej nad nimi kontroli, niezbędnej dla stworzenia odmian odpornych na zmiany klimatu. Inwestycja w utrzymanie i rozwój różnorodności upraw i tradycyjnej hodowli to najlepsza metoda zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w zmieniającym się świecie [5].

Sektor rolny w Polsce w porównaniu do Europy odgrywa większe znaczenie zarówno gospodarcze jak i społeczne. Istnieją wciąż regiony w których rolnictwo pełni rolę jednej z głównych gałęzi gospodarki, wpływając na poziom ich rozwoju oraz standard życia mieszkańców. Rozwiązania agroekologiczne, które sprzyjają powstawaniu miejsc pracy i stymulują rozwój rolny, zabezpieczając zrównoważony rozwój ludzi i środowiska naturalnego, chroniąc glebę, wodę klimat oraz bioróżnorodność. Takie działania wspierają zdrowe praktyki rolne, zdrową żywność dla nas i przyszłych pokoleń i nie zanieczyszczają środowiska przez stosowanie chemicznych środków czy inżynierii genetycznej.

Zakończenie

Dynamiczny postęp w biotechnologii dokonuje się w dziedzinie inżynierii genetycznej, umożliwiającej zmianę materiału genetycznego dowolnego organizmu. W drodze modyfikacji genetycznych otrzymano rośliny uprawne odporne na herbicydy (soja, kukurydza, rzepak, bawełna, lucerna) i na szkodniki owadzie (kukurydza, bawełna, ziemniak z owadobójczym czynnikiem Bt). Prowadzone są prace nad uzyskaniem roślin transgenicznych o zmienionych walorach prozdrowotnych i smakowych, odpornych na choroby oraz na niekorzystne warunki środowiska (mróz, susza, zasolenie), pochłaniających zanieczyszczenia z gleby i wody.

Mimo licznych, widocznych sukcesów inżynierii genetycznej, wiele osób wyraża obawy wobec praktycznego wykorzystywania organizmów genetycznie zmodyfikowanych (GMO). W Polsce w ostatnich latach spadła akceptacja społeczna dla produktów opartych na roślinach transgenicznych. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest brak rzeczowej informacji o korzyściach płynących z wykorzystania zdobyczy biotechnologii.

Niewystarczająca jest również popularyzacja wiedzy o ewentualnych zagrożeniach związanych z użyciem organizmów zmodyfikowanych genetycznie oraz o środkach bezpieczeństwa, jakie są podejmowane przy wprowadzaniu do obrotu produktów GMO.

Wyraźnym i istotnym dowodem na to, że uprawy GMO mogą być dużym sukcesem jest to, iż przez te 16 lat miliony rolników spośród 29 krajów na całym świecie wybrało tę technologię. W 29 krajach uprawy GMO są zalegalizowane, kolejne 31 krajów (łącznie 60), dopuszcza na swój rynek oraz importuje produkty GMO [15].

Powodem dla którego rolnicy na całym świecie tak chętnie adoptują tę technologię jest znaczący i stały wzrost ich dochodów. Tylko czy w dłuższej perspektywie nasiona GMO rzeczywiście będą tańsze od tradycyjnych, plony wyższe a uprawy bardziej wydajne? To pytanie ciągle budzi emocje i pozostaje bez odpowiedzi. Miejmy również nadzieję, że sektor biotechnologiczny zachwycający się osiągnięciami inżynierii genetycznej nie prowadzi niekontrolowanego eksperymentu na ludziach i przyrodzie na światową skalę.

Spis literatury:

1. Biuletynu Polskiej Federacji Biotechnologii Nr 2 (11) 2010 str. 3.
2. Dane za stroną internetową: ISAAA: <http://www.isaaa.org> Global Status of Commercialized Biotech/GM Crops: 2011.
3. Diablak, A. Polskie regulacje dotyczące organizmów modyfikowanych genetycznie. [w:] – Poznajemy swoje poglądy. Konferencja na rzecz Ekorozwoju, Białystok, 2003.
4. Dz. U. C 200/1, 22/07/2010 w sprawie wytycznych w zakresie opracowania krajowych środków dotyczących współistnienia upraw i mających na celu zapobieżenie niezamierzonemu występowaniu GMO w uprawach konwencjonalnych i ekologicznych.
5. <http://www.greenpeace.org/raw/content/poland/press-centre/dokumenty-i-raporty>.
6. <http://www.gmo-free-regions.org>.
7. <http://www.parl.sejm.gov.pl>.
8. <http://www.portalspozywczy.pl>.
9. <http://www.portalspozywczy.pl/zboza-oleiste/wiadomosci/uprawy-gmo-na-swiecie-zajmuja-160-mln-ha,73679.html>.
10. Raport nt. rozwoju rolnictwa na naszym globie pt. «Międzynarodowa ocena wpływu nauk i technologii rolniczych na rozwój» IAASATD 2009.
11. Sowa, S. Linkiewicz. Rośliny genetycznie zmodyfikowane. Materiały szkoleniowe: Organizmy genetycznie zmodyfikowane. Poznań, 2007, s. 46.
12. www.transgeniczneorganizmy.wordpress.com 2011.
13. www.tech.money.pl.
14. www.ekoportal.gov.pl.
15. www.isaaa.org/resources/publications/briefs/42/executivesummary.
16. Seremak-Bulge, J. Hryszko, K. Rośliny Genetycznie Zmodyfikowane Uwarunkowania Ekonomiczne i Prawne w Polsce, Wyd. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa, 2006, s. 7.
17. www.eurobarometer/BiotechnologyReport/2010.
18. www.fakty.interia.pl.

NEW DIMENSIONS OF NON-PROFIT MARKETING

*Ph Student Yulia Ivanenko,
Associated Professor Yuriy Robul
Odesa I.I. Mechnikov National University, Ukraine*

New global trends in the world show that the role, which nonprofit organizations have been played in different societies, is getting stronger and more important. To be effective and competitive nonprofits adopt methods of governance from lucrative organizations since they are much more developed. Among these methods marketing takes an important place. The importance of marketing for nonprofits has been an object for extensive researches for more than three decades. Many authors stressed an essential value of marketing to nonprofit organizations, mainly because of the

competition with other nonprofits, business and government for resources. However, nonprofit marketing and subsequently marketing strategies for nonprofits are differing from those, which are used in business.

Non-profit marketing helps to meet social needs and gain the social mission. Its concept as such is significantly broader than marketing per se. Since non-profit operates under a deficiency of both financial and human resources, its marketing also aimed at searching of donors, volunteers and partners. Thus, the effective marketing of not-for-profit organizations is a set of interrelated activities aimed at members of nonprofit sector, the business sector and society.

At the same time nonprofits are tightly linked with other organizations, included those, created for profit – Not-for-profits also sell their services and products for a market price and invest the earnings into the realization of their social mission. When a not-for-profit organization starts to operate in the market, it begins to take new relationships with business organizations and act like them, using the business tools, but at the same time it focuses on civil society and social mission.

The stronger the relationship of a non-profit organization with the market becomes (but it is still more coupled to social mission), the more the content of non-profit marketing changes. It starts to include components of business marketing thus forming some hybrid form of marketing of nonprofits.

Hybrid marketing is one of the new modes of the effective functioning of not-for-profit organizations in a competitive environment aimed at facing the emerging challenges, included social mission development. It allows to find not only additional sources for fundraising in the form of profit from sales or new donors from the customer market, but also attract more people to the solution of social problems and to promote the social business. It can be assumed that hybrid marketing of not-for-profit organizations is more complex function of management than conventional nonprofit marketing. Hybrid nonprofit marketing has more difficult marketing complex, which may include two «products» (one for civil society and one for the market), two «prices» (one of which is market price), one or two «places» and one or two «promotions» (for civil society and the market the same methods of promotion can be used, but with a different message). Nonprofit marketing environment also becomes a hybrid, because it contains new forces of influence – commercial firms as competitors, potential and existing customers of the market, who are sufficiently affected by the hybrid marketing.

However, the important question how to measure the effectiveness of the hybrid marketing remains open. If there is no clear system of evaluation of non-profit marketing there are no guidelines for managerial decisions. Should we separately determine the effectiveness of the marketing mix aimed at the market and civil society? Whether a separate determination of the effectiveness of a marketing complex, aimed at the market, appropriate for a nonprofit organization? These issues require answers, which could help to both lucrative and not-for-profit organizations in getting more efficient and promote sustainable development.

References:

1. Dobrai, K. Nonprofit Organizations in the 21st Century Economy. *Advances in Management*, 2010, 3(2), 5–6.
2. Eikenberry, A. M., Drapal Kluver J. The Marketization of the Nonprofit Sector: Civil Society at Risk? *Public Administration Review*, 2004, 64(2), 132–140.
3. Jager, U.P. *Managing Social Businesses: Mission, Governance, Strategy and Accountability*. New York, NY: Palgrave Macmillan, 2010.

THE DEVELOPMENT OF ORGANIC FARMING IN POLAND AND ITS ECONOMIC CONDITIONS BETWEEN 2001 AND 2010

*Wacław Jarecki,
Dorota Bobrecka-Jamro,
Michał Romaniak
University of Rzeszów, Poland*

Introduction

Organic farming is a type of agriculture which makes use of both habitat's natural conditions and processes occurring within agroecosystem. Therefore, it depends on the quality of the site of agricultural activity [11]. Organic farming has been known for almost a century now, and is the result of a bottom-up initiative of those in favour of natural methods of cultivation and animal husbandry [13].

Nowadays, in Poland, organic farming is attracting more and more attention of both farmers-producers and consumers. It is due not only to the negative assessment of intensive farming, but also to the growing awareness of consumers and their requirements towards the produce [4].

The demand for organic farming produce is increasing and, consequently, the supply is increasing, too. In 2007, almost USD 40 billion was spent on organic food, most of it in North America and Europe, where Germany is the biggest organic food market [3].

Poland aims at developing this course of production. Organic produce is more expensive, still, its greatest value is its high quality and environmentally friendly processing. These features advocate the claim that eco-friendly farming will become an important part of agricultural area [12].

The development of organic farming in Poland has been gaining speed since the accession to the EU, because the processing of high quality produce is connected to the necessity of ensuring both animal welfare and environmental protection. Without chemical pesticides and fertilizers cultivation is difficult; expertise and experience in ecological production are indispensable. However, the EU agri-environmental payments encouraged farmers in transition to organic farming [6].

This paper aims at assessing the development of Polish organic farming between 2001 and 2010.

Method and materials

The subject of present paper is the development of organic farms in 16 voivodships of Poland. The research period covers the years 2001–2010 and coincides with the availability of source materials. The reports of Agricultural and Food Quality Inspection (IJHARS) and professional literature are the basis of this elaboration. The data analysis was carried out in Excel. The trend estimation proves a change in the number of organic farms (both certified and in transition), in the number of processing plants and in the size of organic agricultural land area.

Results and discussion

Since the transformation, organic farming in Poland had been developing quite slowly, which was the result of poor internal demand on such produce. In 1990, there were only 27 organic farms. Until 1999, the dynamics of organic farming were low. A breakthrough came in 2001, after the government announced introducing an act on organic farming, and declared financial aid for this type of production [8]. In 2001, the number of organic farms was 1778, 669 of which had a certificate and 1109 were in transition (tab. 1). In 2004, there was a significant increase of interest in organic food processing, related to Poland's accession to the EU. For organic farming, European integration meant broader market and access to subsidies.

In 2004, the number of organic farms amounted to 3760 (1683 certified, 2077 in transition), and just a year later it was 7182. In 2007, for the first time, there were more certified organic farms (6618) than those in transition (5252). Total number of organic farms in 2007 equalled 11870. According to the expectations of the Ministry of Agriculture and Rural Development, there would have been more than 20000 organic farms in Poland by 2013 [9]. In reality, there were 20582 organic farms in 2012 (12901 certified and 7681 in transition).

Table 1

Development of organic farms and processing plants in Poland in the years 2001–2010

Years	Farms with certificate	Farms in transition	Total	Processing plants
2001	669	1109	1778	15
2002	882	1095	1977	18
2003	1287	999	2286	22
2004	1683	2077	3760	55
2005	1463	5719	7182	99
2006	3504	5683	9187	170
2007	6618	5252	11870	206
2008	8685	6211	14896	236
2009	10153	6938	17091	277
2010	12901	7681	20582	293
Trend estimation	1386	821,8	2208	35,8

* – own calculations.

In the years 2001–2010, there was also a significant increase in the number of organic processing plants (tab. 1). According to Agricultural and Food Quality Inspection (IJHARS), in 2010, there were 293 organic processing plants. This is a very important link in the agribusiness chain, as it guarantees the proper processing of organic raw material [7].

In 2001–2010, the agricultural area in Poland became significantly larger (fig. 1). In 2001, organic production was introduced on the acreage of 38732 ha, and in 2004, the organic acreage came to 82730 ha

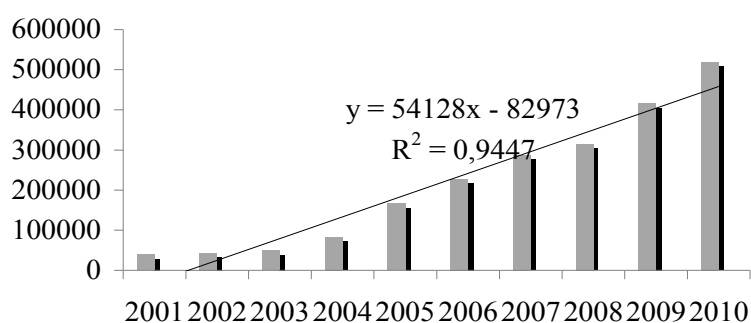


Figure 1. Ecological area of agricultural land (ha) in Poland in the years 2001–2010.

In 2005, organic agricultural area covered 166329,6 ha, which was a 101% increase in comparison to the previous year. In 2010, the organic agricultural area was 519068,4 ha.

The number of certified organic farms is diverse (tab. 2). In 2010, it was significantly higher in the following voivodships: Małopolskie (1729), Podkarpackie (1620), Lubelskie (1386), Zachodnio-pomorskie (1312) and Mazowieckie (1232).

The differences are related to the fact that the majority of private farms are below optimum size in these regions (below 5 ha; the smallest private farms are in Małopolskie and Podkarpackie), and this leads to low yield and low competitiveness of conventional farms, but also means low pollution levels and easy access to broad market (e.g. Mazowieckie) [5].

In 2010, the number of organic farms was significantly lower in Opolskie (49), Śląskie (153) and Kujawsko-Pomorskie (232).

In 2001, the organic agricultural area was significantly larger in the following voivodships: Podkarpackie (5405,3 ha), Warmińsko-Mazurskie (4473,1 ha), Lubelskie (4144,8 ha), and Zachodnio-pomorskie (4019,8 ha); and it was significantly smaller in Śląskie (63,9 ha) and Opolskie (92,6 ha).

Table 2

Number of organic farms (with certificate) in 2001–2010 in each province

Province	Years										Trend estimation
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Dolnośląskie	17	37	52	89	81	178	358	456	541	778	80,6
Kujawsko-pomorskie	35	45	54	58	42	80	129	158	194	232	21,7
Lubelskie	165	162	205	210	144	371	724	963	1185	1386	146,6
Lubuskie	12	17	16	18	14	63	175	235	307	417	44,18
Łódzkie	16	19	23	33	23	67	120	190	205	234	26,69
Małopolskie	45	86	144	231	257	647	1094	1318	1427	1729	202,3
Mazowieckie	106	123	165	191	179	422	740	987	1096	1232	139,0
Opolskie	3	7	12	16	15	24	32	35	42	49	5,03
Podkarpackie	10	48	129	193	183	399	831	1119	1291	1620	183,4
Podlaskie	16	30	45	90	74	197	465	616	737	1038	110,6
Pomorskie	17	23	29	31	31	69	166	223	245	348	36,03
Śląskie	10	12	14	27	20	38	73	110	120	153	16,23
Świętokrzyskie	157	180	261	302	236	498	730	892	832	928	98,20
Warmińsko-mazurskie	34	49	67	91	82	221	438	573	697	989	102,0
Wielkopolskie	19	28	32	33	26	67	168	239	339	456	46,00
Zachodnio-pomorskie	7	16	39	70	56	163	375	571	895	1312	130,7

Retrieved from: IJHAR-S - own calculations.

Table 3

Ecological area of agricultural land in each province in 2001–2010 (ha)

Province	Years										Trend estimation
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Dolnośląskie	3026,15	4172,28	4572,0	8789,6	16482,4	19303,3	21987,6	28466,5	33324,39	39703,25	4218
Kujawsko-pomorskie	953,10	1140,59	1165,16	1719,1	3569,6	4845,9	5884,3	5942,5	6791,21	7687,99	835,3
Lubelskie	4144,80	2865,32	3393,05	5705,6	11132,8	19956,6	23933,9	26891,8	30787,40	34854,61	3956
Lubuskie	2229,59	1374,76	1037,91	2297,7	7429,1	12093,8	18200,9	18206,5	30363,65	35796,81	3898
Łódzkie	673,12	504,17	485,60	1195,4	2489,1	3378,3	3561,3	4828,5	5316,93	7671,14	965,9
Małopolskie	2969,90	4360,73	5488,42	7626,4	11160,3	13827,3	14481,2	22654,9	18142,33	21967,67	2281
Mazowieckie	2601,05	2825,91	2862,09	6075,0	16551,6	20877,8	23217,5	27742,3	23226,00	46229,37	4337
Opolskie	92,56	203,25	250,51	446,7	589,8	1196,0	934,0	1570,7	1555,33	3180,10	278,3
Podkarpackie	5405,37	5581,96	7010,03	10711,4	16019,5	20600,6	27046,7	28670,5	30875,02	31867,52	3497
Podlaskie	1061,75	2012,07	2307,78	3863,3	8747,3	11656,7	15391,0	20409,9	30995,39	42916,78	4288
Pomorskie	2133,81	1952,10	2448,86	1781,3	7185,0	8037,2	10967,6	11366,0	18723,37	22554,05	2267
Śląskie	63,89	226,04	217,49	486,6	1865,3	2340,0	3079,3	3934,4	2915,44	5738,89	586,2
Świętokrzyskie	3537,44	3213,05	3422,77	4994,6	7636,9	8963,5	9824,0	10840,7	12039,39	13122,56	1217
Warmińsko-mazurskie	4473,09	6316,70	6573,41	9496,6	15341,6	23990,8	28810,0	28827,9	62481,61	75241,86	7320
Wielkopolskie	1346,69	1439,92	1817,23	4815,9	12011,2	14510,6	21095,6	20416,6	24135,26	32512,78	3537
Zachodnio-pomorskie	4019,77	5639,40	6876,07	12724,8	28118,1	42430,9	59113,5	54150,8	84588,64	98023,05	10840

Retrieved from: IJHAR-S - own calculations.

In the next few years, the area of organic farmland had been increasing, especially after Poland joined the EU. The largest organic agricultural areas then were in Zachodnio-pomorskie and Podkarpackie voivodships. In 2005, the rapid growth of organic acreage was observed.

In 2010, the largest area of organic farmland was in the following voivodships: Zachodnio-pomorskie (98023 ha) and Warmińsko-Mazurskie (75241,8 ha). The smallest area of organic farmland was registered in Śląskie (5738,89 ha) and Opolskie (3180,10 ha) voivodships.

In Poland, as well as in the other EU countries, a monitoring and evaluation system was introduced, based on private monitoring units (certifying bodies), which are acknowledged and supervised by the authorised government body of a member state. Polish monitoring and evaluation system consists of:

- the Minister of Agriculture and Rural Development, who authorises the activity of certifying bodies;
- Agricultural and Food Quality Inspection (IJHARS), which supervises certifying bodies and organic production;
- certifying bodies, which are authorised to carry out controls, as well as issue and withdraw organic farming certificates.

In the years 2009–2010, there were 11 certifying bodies, authorised by the Minister of Agriculture and Rural Development to carry out inspections with regard to organic farming regulations. Those were: EKOGRWARANCJA PTRE Sp. z o. o.; PNG Sp. o. o.; COBICO Sp. z o. o.; BIOEKSPERT Sp. z o. o.; BIOCERT MAŁOPOLSKA Sp. z o. o.; POLSKIE CENTRUM BADAŃ I CERTYFIKACJI S. A.; AGRO BIO TEST Sp. z o. o.; CENTRUM JAKOŚCI AGROEKO Sp. z o. o.; TUV RHEINLAND POLSKA Sp. z o. o.; SGS POLSKA Sp. z o. o.; CONTROL UNION POLAND Sp. z o. o. [10].

The dynamic development of organic farming in Poland depended on introducing the financial aid system [1–2]. Since 1999, farmers owning organic farms were given subsidies from the national budget covering farming and monitoring costs. The amount of subsidy was determined by the Minister of Agriculture and Rural Development in a decree. On March, 16 2001, an act on organic farming was enacted [4].

After 2004, organic farming was given EU support, as defined in Rural Development Programme for 2004–2006 and Rural Development Programme for 2007–2013. In both programmed periods, the agri-environmental payments varied from 260 PLN/ha to 1800 PLN/ha, depending on the type of farming. Higher payments were granted to farms in transition to organic production, and lower ones to the already certified farms [1].

The payments for organic farming from the means of RDP 2004–2006 were granted within the framework of Measure 4 «Support for agri-environment and animal welfare», package 2 «organic farming». This package was implemented through the farmer's activities aimed at popularising environmentally friendly farming systems and protecting local breeds of farm animals. The «organic farming» package consisted of 8 implementation options. Now, organic farmers benefit from RDP 2007–2013. They can obtain payments within the framework of Axis 1 «Improving the competitiveness of the agricultural and forestry sector», Measure «Participation of farmers in food quality scheme» or «Information and publicity». Additionally, financial support can be obtained within the framework of Axis 2 «Improvement of the environment and the countryside», Measure «Agri-environmental programme (Agri-environmental payments)», package 2 «organic farming», which contains 12 implementation options [10].

Conclusions

1. In the years 2001–2010, there was a significant increase in the number of organic farms in Poland, both certified and in transition ones. Consequently, the organic agricultural land area expanded, and the number of organic processing plants also increased.

2. The dynamic development of organic farming in Poland is the result of introducing the system of agri-environmental payments for environmentally friendly farming.

3. The status of organic production in Poland is regionally diverse. There are more organic farms in the following voivodships: Małopolskie (1,729), Podkarpackie (1,620), Lubelskie (1,386),

Zachodniopomorskie (1,312) and Mazowieckie (1,232). Taking the acreage of organic farmland into consideration, two voivodships take the lead: Zachodniopomorskie (98,023 ha) and Warmińsko-Mazurskie (75,2418 ha).

References:

1. Brodzińska, K. Kierunki i perspektywy rozwoju programu rolno środowiskowego w Polsce po 2013 roku. Woda – Środowisko – Obszary Wiejskie, 2009, t. 9, z.3: 5–18.
2. Duer, I. Programy rolno-środowiskowe instrumentem ochrony zasobów środowiska we wspólnej polityce rolnej Unii Europejskiej. Studia i Raporty IUNG- PIB, 2007, z. 7: 33–54.
3. Jankowska-Huflejt, H., Prokopowicz, J. Uwarunkowania i czynniki rozwoju produkcji w łąkarskich gospodarstwach ekologicznych ze szczególnym uwzględnieniem subwencji. Woda – Środowisko – Obszary Wiejskie, 2011, t. 11, z. 1: 113–124.
4. Kondratowicz-Pozorska, J. Analiza uwarunkowań rozwoju gospodarstw ekologicznych w Polsce. Zesz. Nauk. Akademii Rolniczej we Wrocławiu, 2006, nr 540: 227–233.
5. Matysiak-Pejas, R. Procesy rozwojowe rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2003–2007. Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, seria PRŚ, 2008, t. 4 (XIX), 309–318.
6. Nachtman, G., Żekało, M. Wyniki ekonomiczne wybranych ekologicznych produktów rolniczych w latach 2005–2008. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, 2009, nr 141: 8–32.
7. Pawlewicz, A., Pawlewicz, K. Zróżnicowanie przestrzenne produkcji ekologicznej w Polsce. Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, seria PRŚ, 2008, t. 5 (XX): 109–115/
8. Pawlewicz, A. Rolnictwo ekologiczne w Polsce – wybrane wskaźniki. Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, seria PRŚ, 2007, t. 2, z. 2: 415–422.
9. Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce na lata 2007–2013. Biuletyn informacyjny Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, nr 4: 1–11.
10. Raporty o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2009–2010. Główny Inspektorat Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, Warszawa.
11. Stuczyński, T., Jończyk, K., Korzeniowska-Puculek, R., Kuś, J., Terelak, H. Warunki przyrodnicze ekologicznej produkcji rolniczej a jej stan obecny na obszarze Polski. Studia i Raporty IUNG-PIB, 2007, z. 5: 55–78.
12. Szmidt, K. Rolnictwo ekologiczne w Polsce i krajach Unii Europejskiej. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2008, t. x, z. 1: 415–419.
13. Tyburski, J., Żakowska-Biemans, S. Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego. Wydawnictwo SGGW. Warszawa, 2007, 15–78.

DEVELOPMENT OF AGRITOURISM FARMS AND GUEST HOUSES (GUEST ROOMS) IN POLAND IN YEARS 2005–2011

*Wacław Jarecki,
Magdalena Kucharska,
Dorota Bobrecka-Jamro
University of Rzeszów, Poland*

Introduction

Multifunctional and balanced development of Polish country and agriculture is well accompanied by spreading of non-agricultural activity such as newly created agritourism farms and guest houses. There some regions in Poland that are especially well prepared for such and similar activities because of their natural, social, cultural and economic conditions [2; 6; 8; 17]. Both hosts and tourists benefit from country recreation. Considerable interest in this type of spending leisure time caused that agritourism became an important element of stimulation and revival of Polish country [16; 18]. Consequently huge support was gained for its development from various governmental and social institutions including institutions having at their disposal aid funds from the European Union and proper organizational and legal regulations have been introduced. Centers of Agricultural Counseling played considerable role in the development and promotion of

agritourism [1; 4; 11; 15]. As a result of the increase of supplied services the rooms at farms are rented not only by Polish but also by international tourists. The services offered by agritourism farms are rich, diversified and constantly evolving [9–10; 12]. Space, closeness to nature, freedom of movement, the possibility of close contact with the family of farmers and the possibility to learn about farm activities (plant production, breeding of animals or agricultural activities) are the advantages of agritourism. According to questionnaires carried by Pisarek and Lechowska [14] picking of fruit and vegetables are most attractive for tourists. People answering questionnaires were less interested in activities connected with breeding of animals.

Agritourism favours development of people's hobbies such as hiking, biking, horse riding, fishing, mushroom picking, arts and crafts, preparing regional and traditional products, folklore, visiting monuments etc. High interest in this specific form of spending leisure time supported the development and strengthening of holiday resources in Polish villages and at the same time changed the image of Polish country [5; 19; 20]. The goal of this work is to present the dynamic development of agritourism and guest rooms in Poland in particular provinces in years 2005–2011.

Materials and methods

The article was based on the data of Main Statistical Office (GUS) and the Institute of Tourism in Warsaw. The problem of agritourism farms was presented on the background of Poland divided into 16 provinces. The research included as well guest rooms as they are considerably important in Polish villages. The research period included years 2005–2011 as a result of availability of research materials. In year 2008 agritourism base and guest rooms in Poland were not specified as there were no resource materials available. Until year 2007 the Institute of Tourism collected information concerning the places offering individual accommodation. Since 2009 GUS took over. According to statistical definition agritourism farm means the type of tourist accommodation place with rooms and residential houses and adapted farm buildings in village farms (agricultural, animal breeding, horticultural or fishing) owned by farmers and rented to tourists as accommodation places for certain amount of money.

Guest rooms (guest houses) mean the type of tourist accommodation places such as furnished rooms (not agritourism rooms) in flats, houses and other residential buildings owned by natural and corporate persons (excluding farmers) rented to tourists as accommodation places for certain amount of money [7]. Obtained results were statistically processed and positive and negative trends were presented for all objects in general and for accommodation places offered in them. The calculation was conducted in EXCEL programme.

Describing results

The nineties of 20th century favoured the dynamic development of agritourism in Poland as a consequence of changes in national economy and realized policy. In market economy it was necessary to look for new forms of activity in the country and additional source of income [14; 19]. As a result of large scale of this phenomena holiday resources in villages were fully statistically described and many scientific publications concerning this subject were published [9]. Czaplicka-Kozłowska [5] and Makarski [12] consider including subjects connected with village tourism and agritourism in development strategies of gminas as particularly favourable. The local government can satisfy the collective needs of inhabitants by inspiring and supporting tourist services in the managed area.

According to classification used by Eurostat accommodation places are divided into places of collective and individual accommodation. Guest rooms and agritourism farms are treated as individual accommodation [7]. During the research period the general amount of agritourism objects and accommodation places in Poland increased (fig. 1). It was the result of promoting by governmental and private institutions the idea of spending holidays at the country and by counseling and financial support for agricultural farms that wanted to expand their activities by accepting tourists.

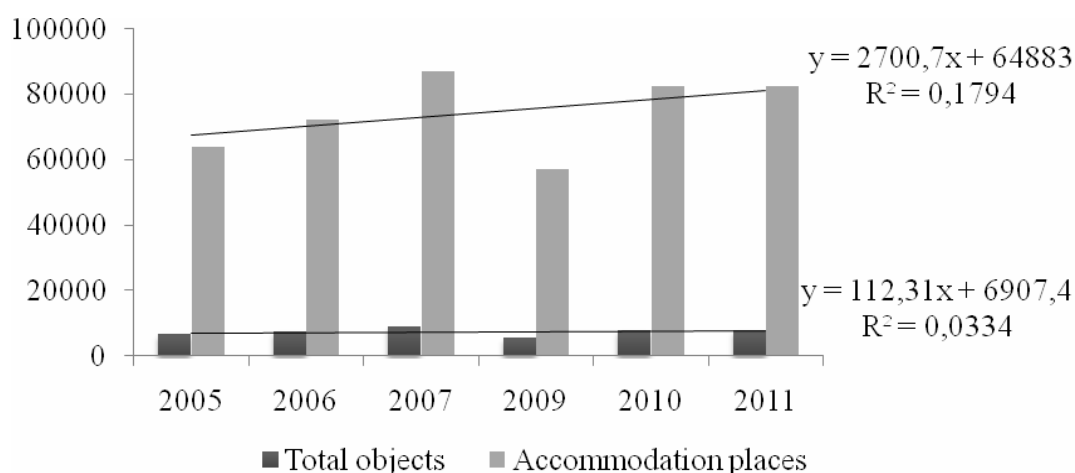


Figure 1. Agritourism farms in Poland in years 2005–2011

As of year 2011 agritourism base in Poland amounted to 7852 farms offering 82694 accommodation places. On average one farm offered 11 rooms. Many farms had camping sites and places for caravans. Almost 80% of farms offered all year round accommodation [7]. Earlier research of Wiatrak [19] present that in years 1998-2001 on average 40–50% of guest rooms were available all year round. Mainly in southern provinces such as Dolnośląskie, Małopolskie and Podkarpackie, where tourist attractions (mainly natural) attract tourists all year round. Ziolo [20] and Czaplicka-Kozłowska [5] declare that agritourism initiates nowadays changes in the professional and spatial structure of country areas, from agricultural one to service, agricultural and recreational ones. Przebórska [15] proved in her questionnaires that the owners of agritourism farms are professionally prepared and aware of various advantages resulting from accepting tourists.

In years 2005–2011 the total amount of guest rooms slightly increased and the number of accommodation places in them decreased (fig. 2). 57% of them are seasonal objects [7]. In year 2011 in Poland 14965 guest rooms were offered to tourists and 226362 accommodation places in them. One place offered on average 15 rooms.

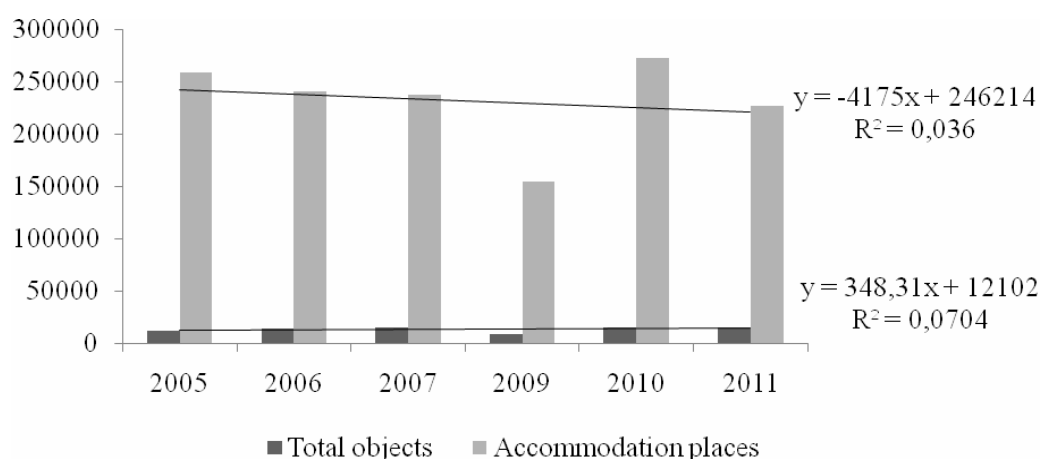


Figure 2. Guest houses (guest rooms) in Poland in years 2005–2011

During the research period most agritourism farms functioned in Małopolskie and Podkarpackie. In year 2011 their numbers amounted to respectively 1344 and 989 and was increasing (tab. 1).

On the other hand provinces such as Lubuskie (95), Opolskie (110) and Łódzkie (180) had the least amount of agritourism farms. It is worth mentioning that in Lubuskie province the amount of agritourism objects dropped and moreover according to Binderman [3] this region is characterized by the lowest level of agriculture development.

Table 1

Agritourism farms in voivodeships in years 2005–2011

Voivodeship	Total objects											Trend	Accommodation places							Trend
	2005	2006	2007	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2009	2010		2011							
Dolnośląskie	410	512	592	397	613	638	4615	5766	6475	4660	7223	7330	+							
Kujawsko-pomorskie	292	276	333	182	258	256	2901	2866	3544	1940	3061	3033	-							
Lubelskie	354	292	408	249	422	430	2838	2234	3445	2045	3601	3652	+							
Lubuskie	110	133	164	66	92	95	1207	1317	1615	715	943	946	-							
Łódzkie	99	125	167	106	175	180	992	1154	1427	1362	2036	1889	+							
Małopolskie	1102	1241	1590	819	1291	1344	12402	14152	17927	9845	15587	16127	+							
Mazowieckie	229	283	378	230	357	360	1702	2333	3322	2222	3833	3587	+							
Opolskie	76	104	112	91	112	110	676	956	1110	917	1190	1109	+							
Podkarpackie	820	1080	1074	995	1006	989	6778	8048	8288	8482	8597	8485	+							
Podlaskie	479	526	629	478	590	609	4247	4505	5751	4382	5588	5673	+							
Pomorskie	492	601	770	416	601	622	5121	6231	7565	4861	7188	7102	+							
Śląskie	267	341	384	209	378	384	3593	4578	5296	2491	4768	4875	+							
Świętokrzyskie	336	322	355	218	290	291	2579	2418	2896	1996	2630	2672	+							
Warmińsko-mazurskie	702	715	869	444	718	743	6543	6805	8164	4799	7568	7263	+							
Wielkopolskie	373	436	474	271	406	418	3456	3942	4703	3191	4692	4737	+							
Zachodniopomorskie	409	459	491	302	383	383	4425	4952	5616	3187	4245	4214	-							

Source: Central Statistical Office, The Institute of Tourism and own calculations.

Table 2

Guest houses (guest rooms) in voivodeships in years 2005–2011

Voivodeship	Total objects											Trend	Accommodation places											Trend
	2005	2006	2007	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2009	2010		2011											
Dolnośląskie	666	655	789	751	1005	992	14835	10090	12724	12260	16245	13540	+	+										
Kujawsko-pomorskie	211	215	177	100	196	161	4053	2959	2074	2571	6098	3661	-	+										
Lubelskie	295	245	297	261	398	383	6561	4804	4421	3749	6222	5220	+	-										
Lubuskie	196	162	171	133	179	156	3798	2514	2351	2157	6919	2847	-	+										
Łódzkie	154	122	132	127	197	186	4619	2691	2239	2535	4425	3361	+	-										
Małopolskie	2575	2554	3114	2561	3278	3232	49255	48804	55893	42788	54745	48902	+	+										
Mazowieckie	344	372	390	198	300	320	15717	5821	6739	3626	6940	5296	-	-										
Opolskie	89	57	71	73	93	89	3629	1113	1175	1489	1803	1423	+	-										
Podkarpackie	340	545	339	342	348	344	7097	5549	4361	4013	4482	4128	-	-										
Podlaskie	144	307	305	126	175	167	7212	3317	3898	1911	3041	2426	-	-										
Pomorskie	3341	4554	4929	1204	4522	4522	70776	86911	82171	22094	74171	68686	+	-										
Śląskie	550	542	544	496	653	606	14256	10627	10980	11143	14959	10798	+	-										
Świętokrzyskie	141	203	169	93	167	162	2486	2088	1701	1104	2236	1829	-	-										
Warmińsko-mazurskie	579	494	649	273	483	476	7560	5458	6129	3906	8347	5931	-	-										
Wielkopolskie	201	282	278	194	395	346	3737	4958	4264	4980	7295	5716	+	+										
Zachodniopomorskie	2277	2558	2574	1956	2785	2823	42731	42737	36242	34173	54692	42598	+	+										

Source: Central Statistical Office, The Institute of Tourism and own calculations.

Zioło [20] informs that in Łódzkie and Opolskie provinces the development of tourist services in villages is limited among others by less interesting tourist attractions. The amount of agritourism objects dropped as well in such provinces as Kujawsko-Pomorskie, Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie, Wielkopolskie and Zachodniopomorskie (tab. 1).

As far as accommodation places offered by agritourism farms are concerned, ranking of provinces is identical as in case of the total amount of objects. Hence the biggest amount of rooms is offered in Małopolskie and Podkarpackie provinces. In year 2011 it respectively amounted to 16127 and 8485 accommodation places. Only in three provinces (Kujawsko-Pomorskie, Lubuskie and Zachodniopomorskie) the number of accommodation places offered by agritourism farms dropped.

Niedziółka [13] considers that accepting tourists by organic farmers is an especially positive phenomena. It is a prospective tourist branch and first such organic-agritourism farms function in Poland.

The number of accommodation places in guest rooms was the biggest in such provinces as Pomorskie, Małopolskie and Zachodniopomorskie and was increasing (tab. 2).

It should be mentioned that these regions are touristically attractive. In year 2011 in above mentioned regions the number of guest rooms amounted to respectively 4522, 3232 and 2823. The smallest amount of guest rooms was offered in Opolskie province. In year 2011 there were 89 objects. As for 16 provinces in Poland in nine of them the amount of guest rooms increased and in seven of them dropped.

The biggest amount of guest houses was offered in Pomorskie, Małopolskie and Zachodniopomorskim, with dropping amount in the first one and increasing amount in the second and third. Altogether in nine provinces the amount of accommodation places dropped in private guest rooms and in six of them increased.

Conclusions

1. In Poland in years 2005–2011 the number of agrotourism farms and accommodation places offered by them increased. On average one place offers 11 rooms. Almost 80% of farms offer all year round accommodation. Number of guest rooms increased as well but the number of accommodation places there decreased. One object offered more than 15 rooms. In 575 they were seasonal objects.

2. The biggest number of agritourism farms and accommodation places offered by them were registered in provinces such as Małopolskie and Podkarpackim and the number was increasing. The smallest amount of agritourism farms was in Lubuskie, Opolskie and Łódzkie provinces. The number of agritourism farms dropped in Lubuskie, Kujawsko-Pomorskie, Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie, Wielkopolskie and Zachodniopomorskie provinces. In three provinces (Kujawsko-Pomorskie, Lubuskie and Zachodniopomorskie) the number of rooms offered by agritourism farms decreased.

3. The number of guest rooms and their accommodation places was biggest in Pomorskie, Małopolskie and Zachodniopomorskie provinces. The smallest amount of guest rooms was registered in Opolskie province. As for 16 provinces in seven of them the amount of guest rooms dropped and in ten of them the amount of accommodation places dropped.

References:

1. Balińska, A. Czynniki rozwoju agroturystyki w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA*, 2006, vol. VIII, b. 4: 28–32.
2. Baran, E., Grzebyk, B. Uwarunkowania rozwoju turystyki na obszarach Podkarpacia o niekorzystnych warunkach gospodarowania. *Acta Sci. Pol., Oeconomia*, 2010, b.9(4):15–24.
3. Binderman, A. Dynamika rozwoju rolnictwa w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej. *SERiA*, 2009, vol. XI, b. 3: 35–40.
4. Brelik, A. Doradztwo rolnicze i jego rola w rozwoju działalności agroturystycznej. *Acta Sci. Pol., Oeconomia*, 2010, b. 9 (2): 41–47.
5. Czaplicka-Kozłowska, I. Agroturystyka w strategiach rozwoju gmin Warmii i Mazur. *SERiA*, 2009, vol. XI, b. 4: 56–61.

6. Gotkiewicz, W., Bołtromiuk, A. Funkcjonowanie gospodarstw agroturystycznych w otulinach parków narodowych. Zesz. Probl. Post. Nauk Rol., 2007, b. 521: 93–102.
7. GUS. Turystyka w 2011 roku. Warszawa, 2012: 15–51.
8. Jarecki, W., Bobrecka-Jamro, D. Rozwój gospodarstw ekologicznych i agroturystycznych w województwie podkarpackim. Inżynieria Ekologiczna, 2010, Nr 22: 71–77.
9. Jelincic, D.A. Agroturizam u Europskom Kontekstu. Stud. ethnol. Croat., 2007, vol. 19: 269–291.
10. Kurtyka, I. Agroturystyka jako alternatywny kierunek działalności gospodarstw rolniczych. Studia i Raporty IUNG-PIB, 2007, b. 7:171–186.
11. Kurtyka, I. Stan aktualny i perspektywy rozwoju agroturystyki na Dolnym Śląsku na tle Polski. Studia i Raporty IUNG-PIB, 2009, b. 15: 115–124.
12. Makarski, S. Rola agroturystyki w aktywizacji rozwoju lokalnego (na przykładzie woj. Podkarpackiego). Roczniki Naukowe SERiA, 2007, vol. IX, b. 2: 227–232.
13. Niedziółka, A. Uwarunkowania rozwoju agroekoturystyki w województwie małopolskim. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, 2009, vol. 8 (XXIII): 142–151.
14. Pisarek, M., Lechowska, J. Rola rolnictwa w budowaniu produktu agroturystycznego w południowo – wschodniej Polsce. Folia Pomer. Univ. Technol. Stetin. Oeconomica, 2011, b. 288 (64): 143–152.
15. Przezbórska, L. Determinanty rozwoju agroturystyki w Polsce (na przykładzie wybranych regionów). Acta Sci. Pol., Oeconomia, 2007, b. 6 (2): 113–121.
16. Sikorska, D. Agroturystyka i turystyka wiejska jako istotne elementy pozarolniczej działalności na obszarach wiejskich. Roczniki Naukowe SERiA, 2007, vol. IX, b. 3: 180–183.
17. Smoleń, M. Poziom i możliwości rozwoju agroturystyki w regionie Podkarpacia. Roczniki Naukowe SERiA, 2005, vol. VII, b. 4: 398–402.
18. Uglis, J., Jęczmyk, A. Agroturystyka szansą ożywienia obszarów wiejskich. Roczniki Naukowe SERiA, 2009, vol. XI, b. 4: 341–346.
19. Wiatrak, A.P. Baza agroturystyczna w Polsce i uwarunkowania jej rozwoju. Zeszyty naukowe AR Kraków, 2003, No. 402. Sesja naukowa. b. 90: 9–18.
20. Ziolo, M. Rozwój agroturystyki jako czynnik warunkujący aktywizację gospodarczą obszarów wiejskich. Roczniki Naukowe SERiA, 2009, vol. XI, b. 4:378–383.

TRANSFORMACJA SYSTEMU OCHRONY ZDROWIA W POLSCE – WYBRANE ZAGADNIENIA

Mgr. Halina Lachowska
Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Wprowadzenie

Początki lat dziewięćdziesiątych to okres, w którym nastąpił przełom w wielu dziedzinach gospodarki narodowej w Polsce, a szczególnie w sferze zatrudnienia. Upadek ustroju przedstawiającego się jako socjalistyczny, wraz z niesprawnie sterowaną centralnie gospodarką, jak i rozbudowanym systemem socjalnym, pozbawił politykę zdrowotną uzasadnienia na funkcjonowanie w dotychczasowym kształcie [19, s.7]. Ze względu na złożoność problemu jaki stanowi ochrona zdrowia w Polsce proces przemian i jej transformacji był ciągle odkładany. Wiązał się z wytyczeniem właściwej polityki zdrowotnej państwa i próbą odpowiedzi dokąd proces transformacji ma politykę zdrowotną prowadzić. Kolejny istotny etap to stworzenie odpowiedniego modelu – systemu, który powinien zastąpić zupełnie niewydolny dotychczas funkcjonujący.

Zdrowie to jeden z najważniejszych problemów społecznych, a wytyczenie i realizowanie prawidłowej polityki zdrowotnej w Polsce, to jeden z najtrudniejszych obszarów działania wielu polityków i specjalistów na przestrzeni minionych kilku lat [19, s.13].

Próba określenia priorytetów, ustalenia reguł ich rozwiązywania, określenia wielkości zasobów niezbędnych na ich realizację, czy też przekazywanie uprawnień decyzyjnych, winno być zgodne w dużym stopniu z oczekiwaniami społecznymi. Nowy model ochrony zdrowia musi uwzględniać prawa ludzkie i obywatelskie, dążyć do sprawiedliwości społecznej w tym obszarze.

Reforma zdrowia to skomplikowany proces polityczny, w którym ważne jest wyrażanie rzeczywistych celów systemu opieki zdrowotnej. Celem nadrzędnym jest poprawa stanu zdrowia społeczeństwa. Nie istnieje żaden prosty algorytm zbudowania dobrego systemu opieki zdrowotnej.

Budowa tego systemu musi się odbywać z zachowaniem równowagi między trzema jego uczestnikami: pacjentem, dawcą świadczeń i płatnikiem. W sytuacji odejścia od systemu centralnego nadzoru ze strony państwa, jak również centralnego podziału środków na zadania ochrony zdrowia, polityka rządu odnosi się do decentralizacji systemu jak również innego sposobu jego finansowania.

Sieć instytucji opieki zdrowotnej obejmowała ponad 460 zespołów opieki zdrowotnej zarządzających całością świadczeń zdrowotnych na danym terenie w ramach 16 województw. Opieka podstawowa i ambulatoryjna z reguły świadczona jest przez przychodnie rejonowe, gminne ośrodki zdrowia, przychodnie i gabinety lekarskie, niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Opieka ponadpodstawowa – stacjonarna świadczona jest głównie przez szpitale opieki zespolonej, pełniące też funkcję pomocy doraźnej oraz konsultacji specjalistycznych, szpitale resortowe (wojskowe, służb wewnętrznych, do niedawna również kolejowe). Opieka głównie wysokospecjalistyczna prowadzona jest przez kliniki uczelni medycznych oraz instytuty naukowo-badawcze [2].

Pojawienie się w Polsce w latach osiemdziesiątych makroekonomicznych problemów nierówną alokację środków między jednostkami terytorialnymi, powodującą nierówności w dostępności świadczeń, a w szczególności ograniczoną dostępność świadczeń medycznych dla ludności wiejskiej (w Polsce na terenach wiejskich zamieszkuje ok.40% społeczeństwa).

Do najistotniejszych przyczyn niesprawności poprzedniego systemu ochrony zdrowia należy zaliczyć [3]:

- nadmierną centralizację decyzji, opartą na administracyjnych instrumentach zarządzania, powodującą małą samodzielność zakładów służby zdrowia;
- niedostatek zobiektywizowanych kryteriów, mierników i metod oceny potrzeb, działalności czy efektywności ekonomicznej, a wobec tego stosowanie kryteriów uznaniowych;
- brak ewidencji kosztów, w tym brak rachunku kosztów poszczególnych świadczeń, co całkowicie pozbawiło możliwości porównania ceny uzyskiwanych efektów i prowadzenia polityki racjonalnego wykorzystywania zasobów kadrowych oraz materialnych;
- nierówną alokację środków między jednostkami terytorialnymi, powodującą nierówności w dostępności świadczeń, a w szczególności ograniczoną dostępność świadczeń medycznych dla ludności wiejskiej (w Polsce na terenach wiejskich zamieszkuje ok.40% społeczeństwa).

Główne kierunki zmian i ich przesłanki

Od 1993 roku w Polsce w ramach przeprowadzanych reform rynkowych, wdrażane są mechanizmy monitorowania ilości i poziomu rzeczywistych kosztów świadczonych usług medycznych, ich jakości i efektywności w powiązaniu z zastosowaniem różnorodnych procedur kosztowych. Był to pierwszy i niezbędny etap dla przeprowadzenia reform służby zdrowia w Polsce. Daje możliwość urealnienia poziomu kosztów w tej dziedzinie, a w kolejnych etapach reformy, szansę na racjonalne wykorzystanie i zarządzanie istniejącymi zasobami w sektorze usług zdrowotnych.

Koniecznym warunkiem rozwoju relacji rynkowych w ochronie zdrowia było rozdzielenie funkcji kupującego i sprzedającego świadczenia zdrowotne. Warunek taki mógł zostać spełniony poprzez wprowadzenie systemu ubezpieczeń zdrowotnych.

Budowa rynku wewnętrznego w ochronie zdrowia polega na rozwoju efektywnie działających nabywców i silnych świadczeniodawców- zakładów opieki zdrowotnej.

Działanie rynku w publicznej opiece zdrowotnej różni się od działania rynku innych produktów i usług. W pracach wielu ekonomistów zwraca się uwagę na specyfikę rynku usług zdrowotnych, wyrażająca się m. in. [1, s.10].

- monopolistyczną pozycją wielu świadczeniodawców;
- ich dominacją nad nabywcami ze względu na przewagę informacyjną;
- presją na wzrost kosztów usług.

Ze względu na swoją specyfikę tego sektora usług, konieczna jest pewnego rodzaju regulacja przez państwo. Problem rynku w służbie zdrowia to nie tylko problem poglądów i ideologii, a nawet nie tylko problem psychologiczny, wyrażający się oporem przed zmianą przyzwyczajeń. Problem rynku jest dla wielu lekarzy problemem własnego statusu i dochodów.

Celem wprowadzenia zarządzanego rynku opieki zdrowotnej była fundamentalna zmiana istoty i mechanizmów regulacji – odejścia od bezpośredniego (ręcznego) sterowania administracyjnego do wykorzystania, w sposób ograniczony, stopniowy i kontrolowany mechanizmów rynkowych.

Warunkiem rozwoju zarządzanego rynku są:

- rozdzielenie sprzedających i kupujących usługi zdrowotne;
- rozwój umiejętności sprawnego zarządzania zarówno przez zakłady opieki zdrowotnej jak i nabywców - dysponentów środków publicznych;
- stworzenie (poprawa) mechanizmów kreujących zmiany;
- kontynuowanie zasad rynkowych, działania i regulacji zapewniających dostępność do świadczeń i rzetelność ich wykonywania;
- tworzenie i regulowanie konkurencji w systemie publicznej ochrony zdrowia.

Dysponenci środków publicznych i innych organów mają do odegrania istotną rolę w tworzeniu rynku usług medycznych w oparciu o konkurencję między świadczeniodawcami. Ważne jest aby minimalizować trudności, na jakie napotykają zakłady przy wchodzeniu w relacje rynkowe. Podstawową barierą stanowił brak informacji na temat rzeczywistych kosztów i standardów jakości, ponadto trudności z:

- restrukturyzacją;
- reorganizacją;
- regulacją kwestii majątkowych;
- wprowadzanie nowych metod świadczenia usług;
- nowych metod zarządzania.

Konkurencja w publicznym systemie ochrony zdrowia musi mieć swoje ograniczenia. Dotyczy to głównie relacji między nabywcami, a zakładami – które nie mogą nabierać cech wrogości, by doprowadzać do drastycznych rozstrzygnięć odbijających się negatywnie na odbiorcach świadczeń i na długofalowych możliwościach rozwoju świadczeń. Środkami i mechanizmami przeciwdziałania tym konsekwencjom są:

- wypracowywanie coraz lepszych metod kontraktowania;
- rozwój efektywnego zarządzania po stronie nabywców, ze szczególnym opanowaniem umiejętności negocjowania;
- wzmacnianie praw pacjenta i jego wpływu na dobór świadczeń i świadczeniodawców, rozwój systemów informacyjnych na temat realizacji świadczeń, ich kosztów, jakości i korzyści zdrowotnych.

Głównymi celami długofalowymi do osiągnięcia zarządzanego rynku w opiece zdrowotnej należą:²³

- dostosowanie podaży usług zdrowotnych do potrzeb lokalnych;
- zwiększenie korzyści zdrowotnych;
- zastąpienie kosztownych procedur i wzorców postępowania, skutecznymi i tańszymi;
- zapewnienie zintegrowanej opieki nad chorym;
- stworzenie mechanizmów nacisku na jakość i ekonomiczność działania poszczególnych poziomów opieki zdrowotnej.

Wdrażanie zmian w systemie ochrony zdrowia

Wobec głęboko niewydolnego systemu ochrony zdrowia, koniecznością stało się pilne wprowadzenie gruntownych zmian, a właściwie transformacja systemu. Dotychczasowa struktura obciążona była kosztami niewydolnego, źle zarządzanego i niewłaściwie finansowanego systemu. Ewidentnymi wadami były:

1) finansowanie struktury, nieuzasadniony wzrost zatrudnienia, brak racjonalizacji wydatków, nadmierne gromadzenie aparatury i sprzętu medycznego, generowanie wysokich kosztów funkcjonowania:

²³ Materiał opracowany przez MZiOŚ – Departament Polityki Zdrowotnej i Przekształceń systemowych, nie publikowany.

- nadmierna realizacja inwestycji budowlanych w oderwaniu od potrzeb, brak koordynacji w polityce inwestycyjnej na poziomie regionu i kraju;
- nierównomierne rozmieszczenie zasobów ochrony zdrowia, struktura świadczonych usług niedostosowana do faktycznego zapotrzebowania na danym terenie;
- nieracjonalne i niekontrolowane zakupy sprzętu i aparatury medycznej;
- niska efektywność zarządzania, brak racjonalnej gospodarki finansowej;
- 2) narastające zadłużenie zakładów opieki zdrowotnej;
- 3) niekontrolowany wzrost dopłat do leków refundowanych;
- 4) powiększająca się tzw. «szara strefa», wymuszony udział pacjenta w finansowaniu leczenia;
- 5) łamanie praw pacjenta m. in. nie respektowanie prawa do wyrażania zgody na świadczenie medyczne, prawa do intymności, informacji o stanie zdrowia.

Przygotowania trwały od kilku lat, jednak decydującym momentem było przyjęcie w 1997 r. ustawy o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym, której termin wejścia w życie wyznaczony został na dzień 1 stycznia 1999 roku.

Główne założenia systemu powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego:

- finansowanie świadczeń zdrowotnych z funduszy ubezpieczenia zdrowotnego pochodzących ze składek
- solidaryzm społeczny – zagwarantowanie świadczeń zdrowotnych dla ubezpieczonych niezależnie od ich zamożności, stanu zdrowia i wieku;
- racjonalizacja działań świadczeniodawców w celu poprawy efektywności i gospodarności w wykorzystywaniu posiadanych zasobów;
- wprowadzenie elementów rynku usług zdrowotnych poprzez uruchamianie mechanizmów konkurencyjności;
- prawo wolnego wyboru świadczeniodawcy;
- wzmocnienie roli podstawowej zdrowotnej (lekarz rodzinny).

Głównymi zagadnieniami niezbędnymi do wprowadzenia zmian były: wprowadzenie systemu powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego opartego na funduszach ubezpieczeniowych oraz samorządnych instytucjach zarządzających funduszami ubezpieczeniowymi (kasy chorych); rozwój innych form ubezpieczeń zdrowotnych; zwiększenie nakładów na ochronę zdrowia; poprawa jakości i dostępności do usług medycznych; oddłużenie zakładów opieki zdrowotnej.

Ważną grupą zagadnień w programie pracy Ministerstwa Zdrowia stanowiło wdrażanie zmian systemowych ochrony zdrowia ich monitorowanie oraz ocena funkcjonowania systemu w warunkach regulowanego rynku świadczeń zdrowotnych, finansowanych ze środków w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego.

Celem nadrzędnym działań jest poprawa dostępności i jakości świadczeń zdrowotnych przy równoczesnej racjonalizacji wydatków.

Służyć temu mają zmiany form organizacyjnych i prawnych struktur uczestniczących w procesie organizowania i udzielania świadczeń.

Działania te obejmują cztery główne zespoły zagadnień [5].

1. Zmiana merytorycznej oferty publicznych zakładów opieki zdrowotnej, wzmocnienie roli podstawowej opieki zdrowotnej, uczynienie jej podstawą systemu i miejscem wejścia do wyższych jego poziomów; restrukturyzacja bazy szpitalnej poprzez dostosowanie potencjału i oferty do rzeczywistego zapotrzebowania. Celem wszystkich działań jest położenie większego nacisku na profilaktykę i promocję zdrowia.

2. Zmiana w formach organizacyjnych i finansowych zakładów opieki zdrowotnej w celu wdrożenia w życie zasady «pieniądz idzie za pacjentem». Oznacza to odejście od finansowania bazy materialnej i kadrowej na rzecz finansowania świadczeń udzielanych pacjentom, uzależnienie dochodów jednostek wykonujących świadczenia od efektów ich działalności. Praktyczne działania w tym zakresie obejmują kontraktowanie świadczeń zdrowotnych i tworzenie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej.

3. Tworzenie narzędzi do monitorowania działalności systemu ochrony zdrowia oraz do właściwego zarządzania.

4. Kontynuacja systemu pozyskiwania środków publicznych na ochronę zdrowia w ramach ubezpieczeń zdrowotnych, utrzymanie ubezpieczeniowo – budżetowego modelu finansowania ochrony zdrowia.

Długookresowym celem reformy opieki zdrowotnej jest poprawa zdrowia ludności wynikająca ze zwiększenia i zrjonalizowania dostępności do odpowiedniej jakości opieki zdrowotnej, a także podnoszenia świadomości społeczeństwa i zmianę stylu życia poprzez zwiększanie nakładów na profilaktykę i promocję zdrowia.

System ubezpieczenia zdrowotnego i jego zasady

Nowy system ubezpieczenia zdrowotnego oparty jest na funduszach ubezpieczeniowych niezależnych od administracji rządowej i samorządnych instytucjach zarządzających funduszami ubezpieczenia zdrowotnego.

W przyjętej 6-go lutego 1997 roku ustawie o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym zawarte zostały elementy konstrukcyjne i zasady funkcjonowania nowego systemu publicznej ochrony zdrowia, który ma zastąpić system dotychczasowy. Zmianom uległy nie tylko źródła i zasady finansowania systemu ochrony zdrowia, ale też powstała nowa struktura instytucjonalna ubezpieczeń zdrowotnych, będąca dysponentem zdecydowanej większości publicznych, środków na ochronę zdrowia. Wraz z ubezpieczeniami zdrowotnymi zaczął rozwijać się rynek usług zdrowotnych w znacznym stopniu ograniczony i regulowany.

Ważnym efektem jest rozwój niepaństwowych zakładów opieki zdrowotnej zyskujących coraz większe szanse utrwalania swojej pozycji na rynku usług medycznych zawierając więcej kontraktów i konkurując z zakładami publicznymi.²⁴

Nie tylko zasada rozdziału nabywców usług od usługodawców ma gwarantować skuteczność, bezpieczeństwo i jakość nowego systemu.

Podstawą systemu jest:

- wielość źródeł finansowania – fundusz oparty na składce, budżet, opłaty za usługi ponad standardowe, darowizny, subsydia pozabudżetowe itp.;
- wielość równouprawnionych świadczeniodawców;
- równość podmiotów – wszyscy obywatele mają równy dostęp do świadczeń tej samej jakości, powszechnie i obowiązkowo opłaca się składkę na ubezpieczenie zdrowotne, wysokość składki jest proporcjonalna do zarobków – 7.5% podstawy wymiaru;
- solidaryzm społeczny – czynniki ryzyka (wynikające z wieku, stanu zdrowia, płci, miejsca zamieszkania, zawodu itp.) są rozłożone na wszystkich ubezpieczonych, świadczenie dla osób o złej sytuacji finansowej opłacane są przez lepiej sytuowany ogół obywateli, poprzez budżet, jedna składka ubezpieczonego gwarantuje świadczenia wszystkim osobom pozostającym na jego utrzymaniu.

Funkcjonowanie mieszanego, budżetowo-ubezpieczeniowego źródła finansowego zasilania służby zdrowia, nie jest równoznaczne ze zwolnieniem państwa z obowiązku wspierania systemu ochrony zdrowia. Do jego obowiązków należy między innymi ustalenie kierunków i priorytetów polityki zdrowotnej, a poza tym:

- finansowanie programów z zakresu ochrony zdrowia publicznego (w tym profilaktyka i promocja);
- kształcenie kadr medycznych i finansowanie badań naukowych;
- ustalanie standardów jakości świadczeń medycznych i nadzór fachowy;
- finansowanie inwestycji o znaczeniu krajowym;
- kontrola zgodności działania z prawem, instytucji biorących udział w systemie ochrony zdrowia.

Zmiana źródeł i kierunku przepływu środków finansowych, tzw. «pieniądze za pacjentem», nie oznacza ich natychmiastowego pomnożenia. Jednakże uzyskanie wpływu na decyzje finansowe,

²⁴ Materiały wewnętrzne MZiOS – Departament Polityki Zdrowotnej i Przekształceń systemowych, nie publikowane.

poczucie współgospodarowania, wymusi poszukiwanie takich rozwiązań organizacyjnych, które sprzyjać będą racjonalnemu wykorzystaniu zasobów, dążąc do minimalizacji kosztów.

Korzyści wynikające z wprowadzenia systemu.

W efekcie wprowadzonej reformy utworzono 16 regionalnych kas chorych i jedną ogólnopolską kasę branzową.

Do podstawowych efektów wynikających z wdrażanej reformy należą:

1. Docelowe odciążenie budżetu państwa.
2. Wyprowadzenie większości środków na rzecz ochrony zdrowia z przetargu uznaniowego i politycznego.

3. Gwarancje uzyskania przez kasy (w krótkim czasie) stabilności finansowej, dzięki wiązaniu składki z dochodem ubezpieczonych. Istnieje realna szansa powiększania środków gromadzonych w kasach wraz z poprawą sytuacji gospodarczej.

4. Możliwość zwiększenia ogólnej puli środków przeznaczonych na zdrowie i ściślejsze ich powiązanie z konkretnymi usługami.

5. Wprowadzenie elementu rynkowego przetargu na kontrakt na usługi medyczne.

6. Wzrost efektywności instytucji świadczących usługi jako wynik kontroli medycznej i ekonomicznej, wykonanej przez kasy.

7. Uzyskanie wpływu na standaryzację kosztów stałych.

8. Wzrost poczucia podmiotowości ubezpieczonych, poprzez wpływ na funkcjonowanie instytucji ubezpieczeniowej oraz w kontaktach z instytucjami medycznymi.

9. Uzyskanie wolności wyboru lekarza, kasy i placówki leczniczej przez pacjenta.

10. Pogłębienie poczucia osobistego uprawnienia do świadczeń zdrowotnych.

11. Stopniowe podnoszenie zarobków pracowników instytucji medycznych i powiązanie ich wysokości z nakładem pracy, umiejętnościami i odpowiedzialnością.

12. Pozyskanie zobiektywizowanych narzędzi umożliwiających racjonalizację zatrudnienia.

Nieprawidłowości w ramach wdrożonego systemu

1. Ogromne niezadowolenie społeczne – mało zrozumiała dla pacjenta struktura nowopowstałego systemu.

2. Poważne luki, sprzeczności, niejasności w ustawodawstwie, brak szeregu przepisów wykonawczych.

3. Brak rozwiązań i pominięcie wielu istotnych obszarów w nowym systemie np.; kto winien pokrywać koszty leczenia za pacjentów nie ubezpieczonych a uprawnionych do bezpłatnego leczenia z tytułu innych ustaw, leczenie cudzoziemców z kartą stałego pobytu w Polsce.

4. Niedostosowanie popytu do podaży w zakresie świadczeń medycznych.

5. Brak standardów postępowania w poszczególnych procedurach medycznych.

6. Utrudniony dostęp do specjalistów.

7. Brak możliwości zidentyfikowania płatnika składek ubezpieczeniowych.

8. Brak zintegrowanych systemów ewidencji i rozliczania świadczeń na rzecz ubezpieczonych. (refundacja leków)

9. Brak koszyka świadczeń gwarantowanych.

10. Brak standardów jakości wobec placówek ochrony zdrowia.

Zakończenie

Pomimo kilkunastu lat trwającego procesu wdrażania reformy i restrukturyzacji ochrony zdrowia ciągle jest wiele do zrobienia. Poprawa istniejącego systemu będzie procesem wieloletnim i trudny do przewidzenia jaki ostateczny kształt i model będzie najbardziej efektywny, sprawny gdzie pacjent będzie jego Podmiotem. Jednym z najistotniejszych, a koniecznych etapów do przeprowadzenia to proces prywatyzacji placówek publicznej ochrony zdrowia.

Pojawiające się problemy i zagrożenia w systemie ochrony zdrowia wynikają również z braku korelacji pomiędzy systematycznie rosnącym potencjałem służby zdrowia – zakłady publiczne, niepubliczne, praktyki prywatne – a wielkością środków finansowych przewidzianych na zakup świadczeń zdrowotnych. Część istotnych problemów merytorycznych udało się na przestrzeni tych już kilkunastu lat rozwiązać poprzez zmiany legislacyjne, organizacyjne, a także

mentalne społeczeństwa. Jednak najbardziej dokuczliwy problem związany ze zbyt małymi nakładami finansowymi możliwy będzie do wyeliminowania zwiększając składkę na ubezpieczenia zdrowotne i racjonalne gospodarowanie środkami i zasobami w całym systemie. W oparciu o przeprowadzoną analizę wyników funkcjonowania nowego systemu finansowania opieki zdrowotnej w Polsce i wartości wskaźników makroekonomicznych nasuwają się następujące wnioski:

- 1) wzrost popytu na usługi i świadczenia zdrowotne w związku ze wzrostem oczekiwań społecznych, a wynikających z wydłużeniem długości życia, poprawy stylu życia i kondycji fizycznej;
- 2) wzajemne silne oddziaływanie popytu na podaż i odwrotnie, co generuje ogromne koszty (np. bardzo drogie technologie medyczne), trudne do opanowania;
- 3) dostosowanie struktury świadczeń zdrowotnych do rzeczywistych potrzeb;
- 4) zbudowanie sieci placówek świadczeń zdrowotnych zgodnie z potrzebami społecznymi.

Bibliografia:

1. Antidotum – zarządzanie w opiece zdrowotnej, Projekt Phare, Warszawa październik, 1997 r., nr 11,12, s. 10.
2. Chawla, M., Kawiorska, D. Analiza wydatków w zakresie ochrony zdrowia w Polsce, Antidotum – zarządzanie w opiece zdrowotnej, nr 1/97.
3. Indulski, J.A. Powszechne ubezpieczenia zdrowotne – ograniczenia i problemy. Zdrowie publiczne, Pismo MZiOS, Tom CVII-Nr 11–12/97, s.289.
4. Marciniak, J., Dudarewicz, D., Masłowski, W. Samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej – tworzenie i funkcjonowanie, Warszawa, 1997 r.
5. Masłowski, W. Zdrowie Publiczne, nr 11–12 1997 r., s.294.
6. Materiały opracowane przez MZiOS.
7. Sprawozdanie Pełnomocnika Rządu do Spraw Wprowadzenia powszechnego Ubezpieczenia Zdrowotnego, Warszawa, 2000 r.
8. Szalkowski, A. Rynek pracy w procesie transformacji, AE Kraków, 1992 r.
9. Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (Dz. U. 112, poz. 654 z późn. zm.).
10. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz. U. z 2008 r., Nr164, poz. 1027 z późn.zm.).
11. Ustawa z dnia 21 września 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2010 r., Nr102, poz. 651 z późn.zm.).
12. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2010 r., Nr220, poz. 1447 z późn. zm.).
13. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2011 r., Nr74, poz. 397 z późn. zm.).
14. Ustawa z dnia 24 czerwca 1974 r. Kodeks Pracy (Dz. U. z 1998 r., Nr21, poz. 94 z późn. zm.).
15. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1963 r. Kodeks Cywilny (Dz. U. z 1964 r., Nr16, poz. 93 z późn. zm.).
16. Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2000 r., Nr 98, poz. 1071 z późn.zm.).
17. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U z 2009 r., Nr 152, poz. 1223 z późn. zm.).
18. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. Z 2009 r., Nr157, poz. 1240, z późn. zm.).
19. Włodarczyk, W.C. Polityka zdrowotna w społeczeństwie demokratycznym, Kraków, 1996 r.
20. Zdrowie publiczne, nr 11–12 /1997 r., Suplement 3/97.

COMPETITIVENESS OF AGRI-FOOD SECTOR IN POLAND

M. Eng. Anna Nowakowska-Hapel
University of Rzeszów, Poland

Introduction

The agricultural and food sector is one of the most important sectors of the Polish economy. Polish accession to the European Union opened up new opportunities to the agricultural and food industry. Polish producers gained unrestricted access to a market of 450 million consumers. Entering the structures of the European Common Market has become a strong impulse for the development of Polish agricultural and food economy. EU funds cemented business processes of modernization and adaptation to new market conditions. On the other hand, the opening of the domestic market meant a direct confrontation with the strong international competition. Progressive liberalization of international trade and globalization, make achieving high competitiveness a priority for every economy.

The nature and factors affecting competitiveness

Undoubted effect of Polish integration with the European Union and the liberalization of economy is the phenomenon of competitiveness. The concept of competitiveness is derived from the word competition (Latin *concurrere*). According to OECD definition [4], competition is defined as ensuring long-term rate of return on the applied production factors and high employment. As Adamkiewicz-Drwiłło states [1] competition is a process and the competitiveness of a state that allows the characterization of specific properties of the competition. Competitiveness can be thought of as the ability to remain on the market with a particular group of products. According M.J. Stankiewicz, competitiveness is the ability to carry out its goals in the market competition arena [16, s.36].

Competitiveness is also dependent on the terms of the changes taking place in the socio-economic life, in its internal and external environment. It is an ambiguous concept, whose definition is constantly evolving. In the economic literature it belongs to the class of problems that are referred to as «wicked», which are of deceitful (ambiguous) nature [17, s.14]. Understanding the essence of competitiveness also requires consideration of its relativistic nature. The analysis of this phenomenon may have national and international dimension, and depending on the degree of aggregation it may include: a single product, enterprises, sector, industry, department (e.g. industry) or national economy, as well as integration groups.

Currently, competition is treated as a «mechanism forcing efficiency, initiative, motivation and quality» [2]. The essence of competition makes it extremely difficult to analyze all its aspects. Numerous scientists analyzing the phenomenon of competitiveness present it in a different way, taking into account their own different views. Nevertheless, many factors conditioning this phenomenon, changes over time as a result of globalization. Continuous analysis of this issue, however, enables market participants to undertake appropriate strategy to achieve advantages over rivals.

«Competitiveness», i. e. the ability of competitive analysis is related to the concept of relative ability (performance) not only of a company, but also of a sector (industry) and the national economy in comparison with other economic relations, to: the production of modern, technologically intensive products, to solve new technical problems, to achieve high (constantly growing) income for large-scale employment and relatively high wages, etc [17, s.14].

Competitive capability, the ability of operating entities to continue to gain and maintain their share in local, regional, national, and even international markets in conditions of access to these markets.

Polish accession to the European Union changed the economic conditions of the functioning of Polish food producers and helped to accelerate the development of Polish food industry. One of the main reasons for these changes was the inclusion of Polish to the area of the European Common Market, which meant the entrance of the Polish economy to free trade zone. It was tantamount to

the abolition of customs duties in trade with other member countries and other trade restrictions, taking our country outside the EU tariff and trade agreements concluded by the EU before enlargement, and cancelling all trade agreements concluded by Poland [18, s.11].

In the conditions of globalization and European integration, competitiveness is of particular importance. This also applies to Polish food industry, which, in the pursuit of economies of more developed countries, is undergoing a significant market transformation, adapting it to the requirements of a competitive market. In the era of the internationalization of economic life, it has been ruthlessly exposed to unrestricted international competition [20, s.140]. According to J. Zegar, this competition takes on the characteristics of absolute competition [25, s.503–514], i. e., it includes not only the aspect of price and quality, but also many other aspects of companies' business activity.

The growing importance of foreign companies on the Polish agricultural and food market, the rapid development of commercial offer of domestic companies and related with such phenomena high level of the grocery market saturation in Poland, as well as collision with an unrestricted competition in the huge market of the EU and the need to attract new non-EU export markets, make Polish companies connected with the food industry to continuously search for new sources of competitive advantage. Integration with the Community market is, on the one hand, the removal of trade barriers in the free movement of goods and services, but on the other, increased competition from EU exporters on the Polish market.

Companies' adjusting to today's business processes is inseparable from their activity in the initiation and improvement operation that will enhance their capability to compete. As competition instruments there are given the price and non-price competition instruments [5, s.100]. E. Skawińska [15] among non-price competition instruments focuses among others: on quality and innovative products and services, on delivery time, promotion, brand, product, company image. These factors may in the future determine our competitiveness and to decide on the acceptance of Polish products by consumers in other countries.

According to A.P. Wiatrak, competition is a process in which market entities, in pursuit of their interests, prepare and offer products that are better than other companies, depending on such features as price, quality, delivery terms, payment methods, etc. These are the basic competition tools, but one must also take into account many others, related to the place of competition, a buyer, demand, etc [24, s.10].

One of the main determinants of the level of competitiveness of Polish agricultural and food producers in foreign markets are the prices of basic agricultural products. The price appeared with the development and exchange processes and it has always played an active role in them. It is the primary criterion for selection of the market economy-both for manufacturing as well as for buyers.

The source of price advantage on the Polish market, are in particular, lower labor costs, costs of land, and to a lesser extent, of energy. Production costs in agriculture have a major impact on the competitive ability of the final product produced from agricultural commodities. The main source of lower production costs is the efficiency increase of production potential use (through technical, technological and biological development), but also changes of the relationship of production factors. Low employment rate in Polish agriculture, resulting largely from the abundance of this production factor cannot be in the future, as it is currently the case, the basis of cost and price advantages of Polish producers of agricultural and food products for foreign markets [8, s.34]. The process of aligning the prices of basic factors of production in Poland and the European Union, however, causes that cost competitiveness of Polish producers is becoming smaller. In the future competitiveness of the EU market will therefore focus only on price competition [23, s.20–25].

Extremely important are quality characteristics that significantly differentiate products. A new approach of agricultural and food products companies to food quality issues results from stricter legal requirements for food safety and liability of producers for manufactured goods, but also from an increase in the requirements, needs and expectations of consumers. A. Hamrol and W. Mantura [3] claim that, the increased interest in quality is related to the increasing awareness of the

importance of quality in the competitive struggle on the international markets. Before the Polish accession to the European Union and in the first years after accession, an important factor of the competitiveness increase was the implementation and application in the food industry enterprises Good Hygienic Practices, Good Manufacturing Practices and HACCP system. Then in subsequent years in order to maintain and improve the competitiveness it was necessary to implement and apply quality management systems and standards (ISO 9001, ISO 22000, BRC and IFS) [19, s.168]. More and more companies will find it difficult harder to survive in the market without having a certified quality standards. Continuous improvement of product quality has become one of the top priorities of the company. The widespread availability of food products in the market meant that the quality has become one of the key factors determining the degree of customer satisfaction, and thus the success of the manufacturer. Maintaining high-quality of «next generation» products requires from a company to apply skilful innovation policy, with the use of technology and product innovation. This is a complex issue, since this market is characterized by rapid diffusion of innovation and the related process of imitation of products by competitive companies [6, s.69–70].

Competition instruments are a kind of tools to play the competitive game and they absorb widely comprehended resources, skills and competences [5]. The adoption of this kind of competitive potential, which is a particular combination of competition instruments, makes a company gain an advantage over rivals. Competitive advantage is always considered in the context of achieving the company's success in the market, as measured by the degree of implementation of strategic objectives.

Polish economy as a whole to be a full partner, especially for the countries of the European Union, and to be able to grow, must be competitive on the international market. Polish economic operators, including Polish food producers to be successful should also be competitive with companies operating both on the European Common Market, as well as non-EU markets [21, s.7].

Dynamics of the agricultural and food sector development

In the 90s the increase of Polish agricultural and food imports was faster than exports, leading to a trade deficit continued from 1993 to 2003. It was mainly due to a slight degree of liberalization of trade in agricultural and food products in the period of association with the European Union. In addition, this situation was worsened by the Russian crisis, resulting in a decrease in exports to Eastern markets from \$ 1.5 billion in 1997 to \$ 600 million in 1999. The consequence of this situation development was the decline in the share of exports in the agricultural and food sector of the Polish foreign trade from 15,2% in 1992 to 8,0% in 2002 and of import from 12,1% to 6,5% [22, s.19].

The situation radically changed on the date of membership. Accession to the EU resulted in a very high recovery of the Polish foreign trade in agricultural and food products and it revealed competitive advantages of large producers of these goods. Poland opening the market of fewer than 40 million consumers, received the same free access to developed and prosperous European market, amounting to about 450 million consumers. This revival after several years of stagnation (1998–2002), was observed not long before direct entering the EU (see Figure 1). In 2003, the agricultural and food sector increased by 23%, with the balance changed from negative to positive. Entry into the structures of the European Common Market has become a strong impulse for the development of Polish food industry. Already in 2004 the value of exports of agricultural and food products, compared with 2003 increased by nearly 31%, while imports increased by approximately 24%. In 2008, exports reached 11.7 billion euro, with a growth in previous years, at a rate of 23% per year. In a similar rate there increased import, an average of 21%, and by 2006 it was slower than export, while in 2007-2008 it increased, i.e. imports by 27% and exports by 15%. The positive balance improved in the first years of accession, in the subsequent years it decreased from 2.1 billion in 2006 to 1.4 billion in 2008. These trends changed under the influence of the global crisis, which led to a reduction in exports in 2009 by about 2% and imports by 10% and improved the balance of trade to 2.2 billion euro. In 2010, as a result of the improved economic situation in the world, the foreign trade turnover of Polish agricultural and food products increased considerably compared to

the previous year, the value of exports amounted to 13.51 billion euro (up 17.6%), and imports to 10.92 billion (an increase of 17.4%).

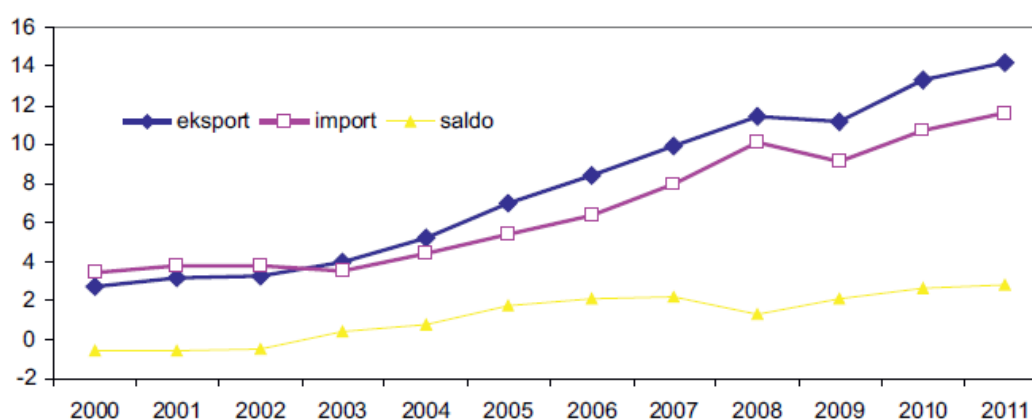


Figure 1. Export and import of agriculture and food products (in billions of euro)

Source: Kowalski A., Figiel Sz., Halamska M., Social and economic conditions of agricultural and food sector development, Polish Journal of Agronomy 20011, 7, 29–42; study of IERiGŻ-PIB based on the data of CAAC and CIHZ.

Since the Polish accession to the European Union exports of Polish agricultural and food products has been gaining in value, in the years 2006–2011 it increased from 8,577 to 15,228 (million), i.e. by almost 80%. While imports during this time, increased by 94%, from 6,486 to 12,629 (million). A significant increase in exports contributed to the improvement in the balance of trade in agricultural and food products (Table 1).

Table 1

Foreign trade in selected agricultural and food products in 2006–2011 (million of EUR)

Products		Year					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
IMPORTS	Total commodity structure	100784	120389	142448	107529	134188	152568
	Agricultural and food products	6486	8071	10277	9298	10921	12629
Animal products		1410	1741	2527	2563	2967	3287
Including							
Live animals		87	119	170	211	223	279
Meat and edible meat offal		388	540	1052	1071	1091	1240
Dairy products, birds' eggs; natural honey; edible products of animal origin		165	281	318	321	437	533
Other products (not mentioned)		770	801	987	960	1216	1235
Vegetable products		1968	2577	3190	2488	2914	3519
Including							
Cereals		193	433	563	210	261	438
Vegetables		265	370	413	372	508	526
Edible fruits and nuts		761	937	1036	809	946	1003
Other products (not mentioned)		749	837	1178	1097	1199	1552
Fats and oils		353	389	575	408	501	767
Including							
Animal or vegetable fats and oils, prepared edible fats, waxes		353	389	575	408	501	767
Prepared foodstuffs		2755	3364	3985	3839	4539	5056
Including							
Sugars and sugar confectionery		178	203	235	298	290	421
Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastry cooks' products		241	300	401	376	422	437
Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants		316	414	409	373	491	530
Beverages, spirits and vinegar		287	428	515	427	494	543
Other products (not mentioned)		1733	2019	2425	2365	2842	3125
EXPORT	Total commodity structure	87926	101839	116244	98218	120373	136694
	Agricultural and food products	8577	10090	11692	11499	13508	15228
Animal products		3139	3565	4075	3636	4514	5182
Including							

Continuation of table 1

Live animals	346	261	231	267	209	186
Meat and edible meat offal	1276	1465	1861	1656	2139	2567
Dairy products, birds' eggs; natural honey; edible products of animal origin	940	1234	1315	1057	1309	1505
Other products (not mentioned)	577	605	668	656	857	924
Vegetable products	1537	1947	2149	2337	2451	2623
Including						
Cereals	154	144	129	423	318	327
Vegetables	556	679	749	641	759	761
Edible fruits and nuts	509	630	707	664	703	767
Other products (not mentioned)	318	494	564	609	671	768
Fats and oils	171	247	305	257	323	372
Including						
Animal or vegetable fats and oils, prepared edible fats, waxes	171	247	305	257	323	372
Prepared foodstuffs	3730	4331	5163	5269	6220	7051
Including						
Sugars and sugar confectionery	392	336	397	314	389	437
Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastry cooks' products	537	680	787	688	779	898
Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of	687	733	830	658	715	874
Beverages, spirits and vinegar	301	306	357	367	451	476
Other products (not mentioned)	1813	2276	2792	3242	3886	4366
Balance						
Total commodity structure	-12858	-18550	-26204	-9311	-13815	-15874
Agricultural and food products	2091	2019	1415	2201	2587	2599
Animal products	1729	1824	1548	1073	1547	1895
Including						
Live animals	259	142	61	56	-14	-93
Meat and edible meat offal	888	925	809	585	1048	1327
Dairy products, birds' eggs; natural honey; edible products of animal origin	775	953	997	736	872	972
Other products (not mentioned)	-193	-196	-319	-304	-359	-311
Vegetable products	-431	-630	-1041	-151	-463	-896
Including						
Cereals	-39	-289	-434	213	57	-111
Vegetables	291	309	336	269	251	235
Edible fruits and nuts	-252	-307	-329	-145	-243	-236
Other products (not mentioned)	-431	-343	-614	-488	-528	-784
Fats and oils	-182	-142	-270	-151	-178	-395
Including						
Animal or vegetable fats and oils, prepared edible fats, waxes	-182	-142	-270	-151	-178	-395
Prepared foodstuffs	975	967	1178	1430	1681	1995
Including						
Sugars and sugar confectionery	214	133	162	16	99	16
Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastry cooks' products	296	380	386	312	357	461
Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of	371	319	421	285	224	344
Beverages, spirits and vinegar	-15	-122	-158	-60	-43	-67
Other products (not mentioned)	80	257	367	877	1044	1241

Source: own calculations based on Statistical Yearbook of Foreign Trade, GUS, relevant yearbooks.

As a result, positive balance of agricultural and food products was at the level of 2,091 million euro in 2006, and in 2011 rose to 2,599 million euro. In 2011, the growth of trade turnover exceeded the level recorded in 2006, and thus further improved the results observed in foreign trade in relation with this group of products.

The results of foreign trade in agricultural and food products in recent years indicate that in the open market, Polish agriculture and manufacturing is doing well. Polish food is appreciated by the consumers in Europe and beyond its borders. In the structure of exports important are the leading sectors: production and processing of meat, milk processing, production and processing of fruit and vegetables as well as sugar and confectionery. Among the products of animal origin, of significance is meat and meat products. Groups of food products with a high value of imports were oilseeds and their products (colza is the only one vegetable cultivated on a large scale in Poland),

fruits and dairy products, meat and meat products. There is currently growing importance of imports of sugar and confectionery as well as milk (from 2006 to 2011 increased by 136%). In addition, imports grow relatively quickly among dairy, starch and vegetables. The excess of exports over imports prevails in the following sectors: meat and edible offal, dairy products, milk with cereals, flour, starch or milk and fruits and vegetables. However, the groups with a negative balance of trade include: a group of fats and oils of vegetable or animal origin, a group of alcoholic and non-alcoholic drinks and a group of edible fruits and nuts. The dynamics of Polish foreign trade turnover over the period 2006–2011 remained at a high level. In 2011 compared to 2006 there was a significant increase in exports and imports, respectively, 78% and 95%.

Conclusions

Polish agricultural and food industry made full use of opportunities presented by the opening of EU markets and good economic conditions. EU enlargement with the new countries in May 2004 resulted in that there disappeared tariff barriers in trade, and thus the competition field leveled between EU countries. Systematically vegetables and fruit exports began to grow, mainly processed meat and offal and dairy products. This was due to the ongoing changes of modernization of food processing plants providing the adjustment of Polish export offer to the requirements of customers of developed countries. The dynamic growth in the exchange of intra-Community trade, resulted from price advantage on the Polish side over the majority of EU countries. Due to the progressive liberalization of international trade and emerging processes of globalization meant that the price and cost advantages of the agricultural and food sector in the EU market will decrease. In this situation, the competitive position of Polish agricultural and food sector will begin to be decided by non-price competition instruments related primarily to the quality and innovation of our products, intensive marketing activities and promotion of Polish products. These factors will determine the Polish competitiveness of Polish products and decide about the acceptance of Polish products by consumers in other countries. There is then a change in the nature of a cost-competitive price for quality. In the next few years, we can expect further growth in exports of Polish food, Polish producers are well prepared for EU membership, and as a result over the past eight years the functioning of the Polish Community strengthened its position in the Common European Market.

References:

1. Adamkiewicz-Drwiłło, H. Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw, PWN, Warszawa 2002.
2. Długołęcki, T. Unia Europejska a Polska. Konkurencyjność [W:] Wojtkowska-Łoda G. (red.) Polska w Unii Europejskiej uwarunkowania i możliwości po 2004 r., Wyd. SGGW, Warszawa, 2004.
3. Hamrol, A., Mantura, W. Zarządzanie jakością: teoria i praktyka, Wyd. PWN, Warszawa, 2005.
4. Industrial Structure Statistics 1994, OECD, Paris 1996.
5. Juchniewicz, M. Jakość jako czynnik wzrostu konkurencyjności przemysłu spożywczego w Polsce, [W:] Szczepaniak I. (red.) Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności, Raport nr 110, Program Wieloletni 2005–2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2008.
6. Kociszewski, M., Szwaćka-Mokrzycka, J. Uwarunkowania rozwoju przemysłu spożywczego po przystąpieniu Polski do UE, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego, t.11 (26), zeszyt 2, Warszawa, 2011.
7. Kowalski, A., Figiel, Sz., Halamska, M. Społeczne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolno-żywnościowego, Polish Journal of Agronomy 2011, 7.
8. Nosecka, B., Pawlak, K., Poczta, W. Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa, Seria Program Wieloletni 2011–2014, Raport nr 7, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2011.
9. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2006, [2007], GUS, Warszawa.
10. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2007, [2008], GUS, Warszawa.
11. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2008, [2009], GUS, Warszawa.
12. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2009, [2010], GUS, Warszawa.
13. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2010, [2011], GUS, Warszawa.
14. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011, [2012], GUS, Warszawa.
15. Skawińska, E. (red.), Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań, 2002.

16. Stankiewicz, M. Konkurencyjność przedsiębiorstwa, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania «Dom Organizatora», Toruń, 2005.
17. Ślusarczyk, B.L. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski. Teoria i praktyka, CeDeWu, Wydawnictwa fachowe, Warszawa, 2011.
18. Szczepaniak, I. (red.) Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza), Raport nr 150, Program Wieloletni 2005–2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2009.
19. Szczepaniak, I. (red.), Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (1), Seria Program Wieloletni 2011–2014, Raport nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2011.
20. Szczepaniak, I. Kapitał intelektualny jako źródło konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego [W:] Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności, Raport nr 110, Program Wieloletni 2005–2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2008.
21. Szczepaniak, I. (red.) Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności, Raport nr 110, Program Wieloletni 2005–2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2008.
22. Urban R. (red.) Przemysł spożywczy w Polsce – raport, 2008 ING Bank Śląski S.A.
23. Urban R. Tendencje rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego, «Przemysł Spożywczy» 2007, nr 8.
24. Wiatrak, A.P. Zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw sektora agrobiznesu [W:] Szczepaniak I. (red.), Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności, Raport nr 110, Seria Program Wieloletni 2005–2009, IERiGŻ, Warszawa, 2008.
25. Zegar, J. Konkurencyjność polskiego rolnictwa w dobie globalizacji «Roczniki Naukowe SERiA» 2008, t.X, z.1.

COMPETITIVENESS OF PRODUCERS OF PLANT PROTECTION PRODUCTS IN POLAND

*M. Sc., Eng. Robert Pokrywka
University of Rzeszów, Poland*

Introduction

Plant protection products are substances which, along with other living organisms are designated for crop protection from harmful organisms, the destruction of unwanted plants, to regulate the development, growth and other biological processes in the crop (with the exception of fertilizer) and to improve the properties and efficacy of the substances [1].

Plant protection products are an important supply of agricultural products. Without chemical plant protection, crops are not at present a viable commodity production. The growing market for pesticides is substantially influenced by three powerful forces. First, it influences the growing demand for food and agricultural products used in industry. Secondly, the processes of globalization are giving great scope for Chinese and Indian companies. Thirdly, it is eco-lobby pressure and western phytopharmaceutical industry on promotion of high barriers to entry by creating registration favorable legal solutions [2].

The essence of competitiveness

Competitiveness is the potential, the possibilities, and the ability of the company to meet market competition, competition from other operators in the same market sector.

Competition is the basic economic mechanism of the market economy. From an economic point of view, the competition aims to maximize the economic operators of sales revenue or benefit from the purchase of products and services. It means competition for sources of supply in the means of production and capital and especially labor markets. The activities aim to attract businesses and increase their market share [3].

Competitiveness comes from the competition and is its element. Competitive means the ability of an entity to compete. This concept is ambiguous and relative. Competitiveness as theoretical category seems to be difficult to use in the study of emerging real economic processes, if compared with the external environment, which is with the competitive object. From this it follows that the empirical research on competitiveness should be preceded by the ratings measures, their weights and the choice of research methods, tailored to the audited entity. Many authors, discussing

the competition, do not define this category. Both the Polish economic literature and the world as it takes some kind of dispute over the scope of understanding of the concept and selection of evaluation measures of competitiveness [4].

Competitiveness is often ascribed to the international market, the open economy. It is a global market, where there are countries, companies, products, and brands. It is the view of the success in the global marketplace that is decided on before winning the competitive battle on the local, regional and national levels [5].

Characteristics market of plant protection products

Most major stakes in the sale of plant protection products belong to several leading manufacturers and distributors. Currently leading manufacturers of plant protection products on the Polish market are:

Domestic: Zakłady Chemiczne Organika-Sarzyna SA, Zakłady Chemiczne Organika-Azot SA, IPO-Warszawa, Fregata SA, Best Pest, Agropak, Tamark;

Foreign bodies: Syngenta (Switzerland), Bayer (Germany), BASF (Germany), Dow AgroSciences (USA), Monsanto (USA), DuPont (USA), Makhteshim (Israel), Nu farm (Australia), Sumitomo Chemical (Japan), Arysta (Japan), FMC (USA), Cheminova (Denmark).

It is estimated that the so-called global market for chemicals for use in agriculture was worth about 44 billion dollars in 2010. The total expenditure for the protection of plants IS more than 40 percent of the share of herbicides. The remaining part IS almost equally divided into fungicides and insecticides. Most agricultural chemical products ARE sold in the United States, Japan and Brazil. The three largest companies producing pesticides are – in order of having the largest market share: Syngenta, Bayer and BASF.

Poland is on the 7th place in Europe in terms of purchasing pesticides. The value of the Polish market of plant protection products is estimated at 470 million euro in 2010, and to 490 million euro in 2011 [6].

From 2005 to 2011 the share of imported formulations has been steadily increasing in the group of insecticides from 74% to 92%, in the group of herbicides from 58% to 80%, in the group of plant growth regulators from 60% to 67%, in fungicides and seed treatment from 73% to 80 %, in rodenticides from 8% to 63% and in the remaining 14% to 44%.

Table 1

Sales of plant protection products in Poland in the years 2005–2011 (in kg of cargo)

Years	Sale (Excluding exports)	Types of plant protection products						TOTAL
		Insecticides	Herbicides	Growth regulators	Fungicides and seed treatments	Rodenticides	Remaining	
2005	Altogether	1916520,70	24455182,00	2483089,40	9914669,10	249249,40	2116445,20	41135155,80
	Manufacturers	492249,20	10320132,60	1005564,40	2666565,70	229410,70	1825686,80	16539609,40
	Importers	1424271,50	14135049,40	1477525,00	7248103,40	19838,70	290758,40	24595546,40
2006	Altogether	1957339,94	25936119,80	2386680,00	11068420,00	184628,63	2596440,60	44129628,97
	Manufacturers	515295,10	9996920,40	934049,20	2627898,20	157004,50	1805037,59	16036204,99
	Importers	1442044,84	15939199,40	1452630,80	8440521,80	27624,10	791403,01	28093423,98
2007	Altogether	2880449,30	31645182,70	1944314,30	10731594,70	50605,50	2004177,90	49256324,40
	Manufacturers	420113,40	9724940,00	872884,30	2701059,00	25976,00	1126924,90	14871897,60
	Importers	2460335,90	21920242,70	1071430,00	7988335,70	24629,50	877253,00	34342226,80
2008	Altogether	3320152,70	35948718,50	3226883,00	13556812,50	94960,60	2588776,00	58736303,30
	Manufacturers	258046,40	7014801,90	1077741,10	2775800,00	35230,00	1458989,60	12620609,00
	Importers	3062106,30	28933916,60	2149141,90	10781012,50	59730,60	1129786,40	46115694,30
2009	Altogether	3389643,40	28034849,00	3058362,90	13530931,40	145966,90	1600999,70	49760753,30
	Manufacturers	842465,40	10995901,30	2004310,00	3654257,50	93030,80	978659,60	18568624,60
	Importers	2547178,00	17038947,70	1054052,90	9876673,90	52936,10	622340,10	31192128,70
2010	Altogether	2944904,10	30228224,60	3013823,90	12867217,40	146641,70	2412157,10	51612968,80
	Manufacturers	486425,00	7529788,10	1044572,60	2769874,60	97926,00	1567502,20	13496088,50
	Importers	2458479,10	22698436,50	1969251,30	10097342,80	48715,70	844654,90	38116880,30
2011	Altogether	3320152,70	35948718,50	3226883,00	13556812,50	94960,60	2588776,00	58736303,30
	Manufacturers	258046,40	7014801,90	1077741,10	2775800,00	35230,00	1458989,60	12620609,00
	Importers	3062106,30	28933916,60	2149141,90	10781012,50	59730,60	1129786,40	46115694,30

Source: personal study based on reports on trading of plant protection products issued by the GUS.

While the share in sales of preparations from manufacturers in the test period fell and presented itself in the following ways: in group of insecticides from 28% to 9%, in group of herbicides from 42% to 20%, in group of plant growth regulators from 40% to 33%, in seed treatment fungicides and from 27% to 20%, in rodenticides of 92% to 37%, and of remaining from 86% to 44%. In the analyzed group of plant protection products have a significantly higher share of imported formulations.

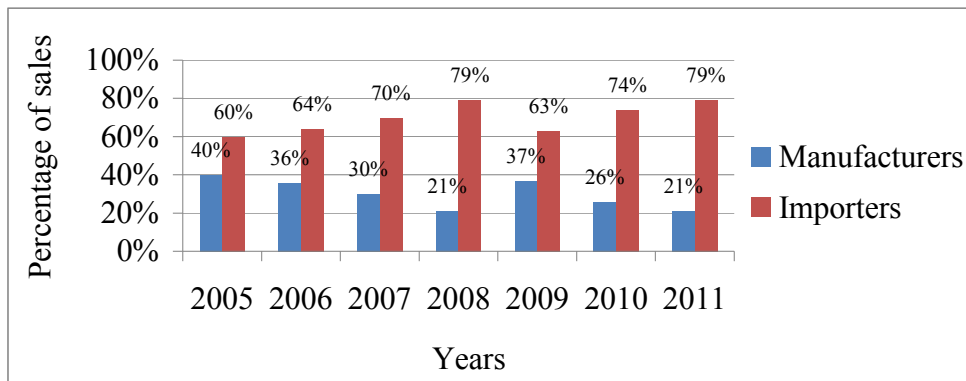


Figure 1. Percentage share of sales of plant protection products manufacturers and importers in the period 2005–2011 drawn up on the basis of the GUS reports

Source: personal study based on reports on trading of plant protection products issued by the GUS.

Given the size of the total sales in 2005 the volume of imported products entering to the Polish market grew significantly, and in 2008 the prevalence of imported Polish products exceeded 50%. In 2009 prevalence was down to 26%. The decrease of sales during this period is due by the economic crisis which has affected to prices of the products offered on the market. In the following years the prevalence of imported goods began to increase again and in 2011 exceeded 50%.

On average, in the years 2005–2011 the share of importers sales accounted for: insecticides 83%, herbicides 71%, growth regulators 59%, fungicides and seed mortars 77%, means rodenticides 30% and 36% of remaining in total sales of other pesticides. The share of sales producers in the analyzed period was: insecticides 17%, herbicides 29%, growth regulators 41%, fungicides and seed mortars, 23%, rodenticides 70% and the remaining 64% of the total sales of plant protection products.

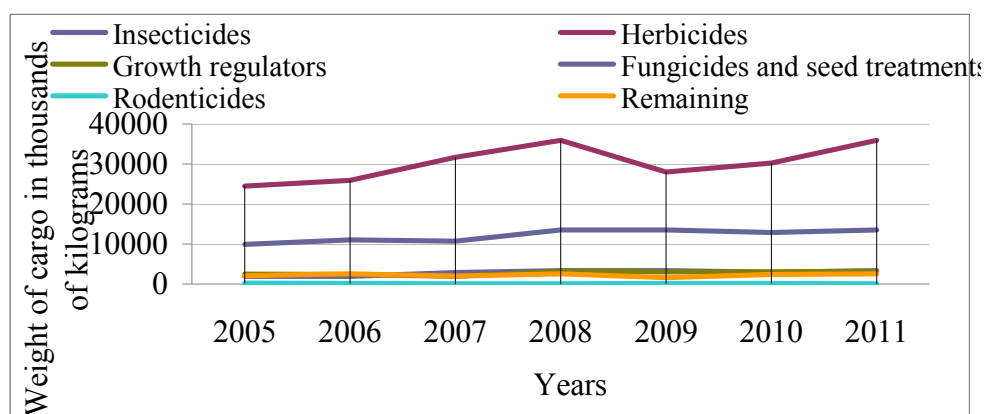


Figure 2. Sales of individual groups of plant protection products in Poland total in years 2005–2011 (in kg of cargo)

Source: personal study based on reports reporting on trading of plant protection products issued by the GUS.

The average share of importers of total sales in the analyzed period is 70%, and 30% of manufacturers.

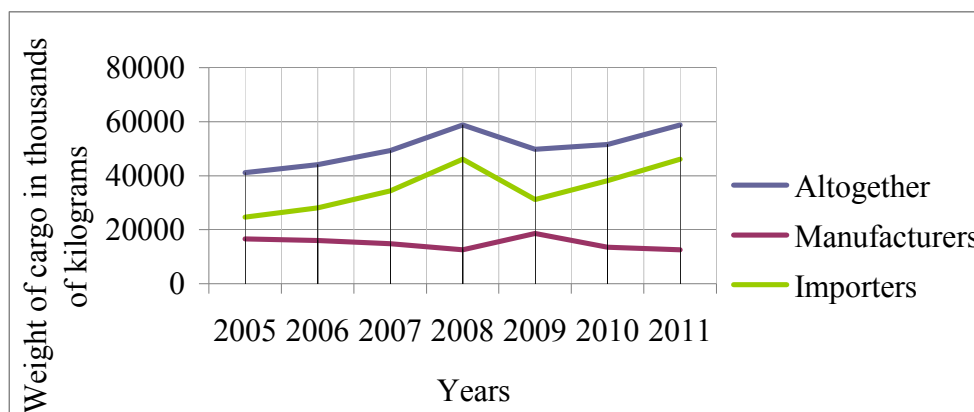


Figure 3. Sales of plant protection products in Poland in the years 2005–2011 (in kg of cargo)

Source: personal study based on reports on trading of plant protection products made by the GUS.

Since 2009, the share of imported preparations is increasing, while the value of products produced by Polish manufacturers tends to decline. The main reason for the superiority of imported preparations over formulations of manufacturers in the sales range of plant protection products sold in Poland in the years 2005–2011 is the fact that the procedure for the implementation of a new product on the market is governed by many rules and it is connected with a large financial outlay.

The registration procedure of plant protection products in Poland is governed by both the EU regulations and national regulations. Poland, as a member state of the European Union (EU) must comply with the requirements of Directive 91/414 (Directive 1994), which requires member states to a two-step registration process: first, the active substance must be assessed, deemed safe and approved for use in plant protection in the European Union, which is reflected in its inclusion into Annex 1 of Directive 91/414, and then to plant protection products containing approved active substances can be marketed and used in member states, including Poland.

After accession to the EU in 2004, Poland was obliged to tune their right to regulations in force in throughout the Union. It was already in force when Directive 91/414 ordered member states to re-verify all authorizations of plant protection products on the market. Basis for the verification was compliance by the producers with a range of additional requirements. These requirements were related with the presentation of new findings concerning the active substances contained in products as well as whole products ready for use. The Polish pesticide industry was not ready for this type of investment and a significant part of domestic producers has been canceled [7]. This had serious implications for national companies producing pesticides. Companies belonging to the Treasury were gradually privatized. «Zakłady Chemiczne «Sarżyna» in Nowa Sarżyna, «Rokita» in Brzeg Dolny, «Azot» in Jaworzno were sold. Loss of registration and the aging of produced preparations, while a small number of new, rapidly led to the marginalization of Polish products on the market.

Currently, the registrations are not constant. They are dependent on several factors, mainly on the extent of functioning of the measure. Admissions of plant protection products on the market require authorization from the Minister responsible for agriculture. A permit is issued if the product contains an active substance authorized for use in plant protection products by the European Commission after preparation obtaining the positive opinion of the Committee for Plant Protection Products.

The costs associated with the registration of plant protection products in Poland include:

- costs of carrying out the research necessary to evaluate the product;
- registration fee;
- costs of preparing assessments and reports.

Over the past eight years, the time from product development to the register and start selling increased from eight and a half to ten years. At the same time, costs of the process increased by

20%. This resulted in a decrease in the number of firms in the R & D sector and the increased interest in generic segment.

The estimated cost of registering a new product in 2009 was nearly 300 thousand PLN. Such high costs make foreign companies displace domestic producers of plant protection products on the market [8].

Conclusion

Improving the competitiveness of domestic producers of plant protection products on the market dominated by foreign importers requires intensive development, both in terms of range of formulations and active ingredients is especially important after the Polish accession to the European Union, which imposes an obligation on Member States to withdraw some of the active ingredients from the market, therefore disabling the preparation of the formulations. Adjustment of production of plant protection products to new market demands require rapid changes in assortment, which requires the purchase of a license and incurring huge costs of registration of new formulations, which only rich foreign companies can afford. In the coming years one can expect further growth advantages imported products.

References:

1. CBR.EDU, 2013, www.cbr.edu.pl.
2. Stajszczak, A. Wpływ globalizacji i prawa europejskiego na rynek środków ochrony roślin w Polsce, s. 114.
3. Ślusarczyk, B.L. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski. Teoria i praktyka, CeDeWu, Wydawnictwa fachowe, Warszawa, 2011, s 13–14.
4. Skawińska, E. Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście, PWN, Warszawa-Poznań, 2002, s.73–74.
5. Marciniak, S. Makro- i mikroekonomia, 1995, s. 109.
6. PPR, 2013, www.ppr.pl.
7. Zawada, P. Przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej – Konsekwencje prawne dla polskich producentów środków ochrony roślin. 2009, Progress in Plant Protection / Postępy w Ochronie Roślin, 49 (1), s.66–72.
8. Matyjaszczyk, E. Koszty rejestracji środków ochrony roślin w Polsce, 2009, Progress in Plant Protection / Postępy w Ochronie Roślin, 49 (2). s. 504.
9. Mączyńska, E. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – aspekty strukturalne w: Szanse i zagrożenia rozwoju restrukturyzowanych przedsiębiorstw w Europie Środkowej i Wschodniej, praca zbiorowa pod red. Glinkowskiego Cz, AE, Poznań, 1997, s. 53–55.
10. MINROL.GOV, 2013, www.minrol.gov.pl.

INNOVATION MANAGEMENT: NEW APPROACHES

Ph. D., senior scientist Julia Pravik

State enterprise «Centre for scientific and technical information and assistance innovative development of Ukraine», Ukraine

The process of innovation management of the state high-tech products based on an integrated approach evaluations of innovations in the object, process and project perspectives that enhance the competitiveness of high technology products. Survival of organizations producing high technology products is possible only if they adapt to the changing environment, and it is the active use of the methods of engineering and reengineering aimed at the creation and promotion of high-tech competitive products on the world markets. To date, high-tech consumer products are increasingly dictating the useful properties of products, including the rate of reduction of costs of production. New needs are transformed into demands to the scale and intensity of systemic innovation in products, technologies, personnel and management system. The concept of innovation management in high-tech knowledge-intensive industries should be based:

– the purpose and justification of the needs of innovation (creating dense stream of innovations, ensuring efficiency and product quality, reducing the impact of exogenous factors,

increase competitive advantage, sustainable enterprises in the face of uncertainty and instability, and targeted improvement of living standards of industrial groups);

– the development of basic principles of innovation in knowledge-intensive industries (the involvement of the staff of the enterprise – the principle of participation, focus on the end result, synchronization of the processes of formation of innovation management and intellectual capacity);

– on the rationale of mechanisms to ensure the effective management of innovation in knowledge-intensive industries (the parallel development of new products, new technologies and the expansion of markets, the formation of an innovative climate in the enterprise, development of policies of innovation, control and monitoring on the basis of new information technologies).

One of the central problems of innovation management of high-tech products in the world is a rational financing of scientific and technological programs. The main sources of financing innovation in developed countries are both private and public resources, and financing innovations often remain approximately the same proportion between the two. Due to these practices are robust and flexible funds, which provide economic development of the state. The objects of financing, organizations producing high-tech products, high demands, which are based on an assessment of the effectiveness of the implementation of high technology products. Have the most effective innovations that bring big profits. High efficiency potential innovations, the demand for innovation, creating market for scientific, technical, organizational, economic, and social innovation. In organizing the production of high-tech products is taken into account the high dynamics of organizational and managerial processes and risks, forecast production of high-tech products based on shrinking life cycles of high technology products and equipment.

Mechanisms for effective implementation of innovative high-tech projects should include:

1) political support for innovative projects by the public authorities of different levels;
2) special programs focused and ongoing training and staff development of the project, including the management team;

3) promotion of projects with organizational and marketing schemes that take into account the specifics of external agents; the use of targets to create a new generation of products;

4) the formation of an active market of new products, targeted increase in the so-called «consumption capital», ie effective relationships with consumers are well informed about the merits of new products;

5) use of modern technologies of knowledge management, including the constant flow and processing of new information on the latest developments of the world of science, engineering and technology in this and related fields of development and production of products (based on benchmarking).

Management of innovative activity of high-tech products to be based on an integrated assessment of targets covering indicators of innovation activity and performance in high-tech industries, research and development functions of controlling and system for building multi-project reporting and combined during the implementation of innovative projects to enable better-informed decisions to continue or termination of the innovation project.

References:

1. Catalysis of industrial innovation. <http://eng.expert.ru/expert/2011/17/pridetsya-stat-bolshimi/>.
2. Meh, O.A. Motivation of the state in the field of scientific and technological innovation and development: theory and practice, problems of Ukraine // Problems of science. – 2012. – № 8.
3. Pravik, J.M. Investment Management: Training. Guide. – K.: Knowledge, 2007. – 431 pp.
4. Tvis, B. Management Scientific and Technical innovations. – M.: Economy, 1989. – 271 pp.

BUSINESS PROCESS RE-ENGINEERING UNTER DEMOGRAFISCHEN EINFLÜSSEN UND DEREN AUSWIRKUNGEN AUF DAS BILDUNGSSYSTEM

Dr. Michael Schaefer

President L'Association 1901 «SEPIKE»

Aktualität des Themas

Der Begriff des Business Process Re-Engineering findet man immer häufiger in einschlägiger Literatur. Immer mehr Unternehmen sprechen davon und suchen nach neuen innovativen Wegen, sich am internationalen Markt zu behaupten. Im Zuge dieser sich schnell verändernden Situationen und Bedürfnisse moderner Unternehmen, bei gleichzeitig schrumpfender Bevölkerung in den europäischen Ländern ist es unvermeidbar, dass auch das Bildungssystem sich diesen Veränderungen anpassen muss, um aktuell und international wettbewerbsfähig zu sein.

Definitionen und Hintergründe

Der englische Begriff Business Process Re-Engineering wurde 1993 von Henry Johansson erstmalig erwähnt [1]. Andere Autoren beschreiben Re-Engineering als ein «Fundamentales Umdenken und radikales Neugestalten von Geschäftsprozessen, um dramatische Verbesserungen im betrieblichen Ablauf zu erreichen» [2]. Bei der Optimierung von Geschäftsprozessen werden dabei nur einzelne Abläufe betrachtet und reorganisiert. Dies findet meist in sogenannten Projekten oder Projektmanagement statt. Business Process Re-Engineering dagegen zielt auf ein grundlegendes Überdenken des Unternehmens und seiner Geschäftsprozesse.

Business Process Re-Engineering umfaßt u.a. folgende Kernaussagen: Neuausrichtung der entscheidenden Geschäftsprozesse; Ausrichtung der Geschäftsprozesse auf die Kunden; Konzentration auf die Kernkompetenzen des Unternehmens; Intensive Nutzung aktueller Informationstechnologien zur Prozessunterstützung.

Allerdings ist eine Trennung zwischen BPR, Projektmanagement und Reorganisation in der Praxis oft sehr schwierig und das Unternehmen als Ganzes neu zu überdenken. Unter anderem auch deshalb, weil das Tagesgeschäft und die «gewohnten Strukturen» nur sehr schwer aufzubrechen sind. «Man kennt es nicht anders», «man ist es so gewohnt» oder «wir waren in der Vergangenheit ja erfolgreich damit» bremsen Innovation, Fortschritt und Entwicklung oftmals aus. Umdenken ist angesagt in einer Zeit sich schnell verändernder Prozesse und Wissen.

Doch was hat Business Process Re-Engineering mit dem Bildungswesen zu tun? Welche Zusammenhänge sind hier erkennbar und warum Bedarf es Veränderungen? Ist Bildungswesen als Business zu bezeichnen? In der Vergangenheit war Bildung doch eigentlich eher eine Aufgabe des Staates? In den vergangenen Jahren entstehen aber immer mehr private Hochschulen und Bildungseinrichtungen. Diese funktionieren nach wirtschaftlichen Grundlagen und sind durchaus als Unternehmen zu bezeichnen. Ebenso sind staatliche Bildungseinrichtungen sehr wohl darauf ausgerichtet, wirtschaftlich zu agieren, da im Rahmen der demografischen Entwicklung die Zahl der Studenten abnimmt, d.h. hier wird der Kampf um Studenten und somit um das zukünftige Budget in den nächsten Jahren zunehmen. Die Konkurrenz wird zunehmend internationaler und Studenten suchen die nach den für sie am besten geeigneten Möglichkeiten auf dem internationalen Markt. Bildung ist somit schon lange keine nationale Angelegenheit mehr.

Um dies praktisch zu belegen, sei hier ein Brief eines Studenten eingefügt: Diese Mail ist ein typisches Beispiel junger Menschen aus Osteuropa, die nach neuen innovativen Möglichkeiten europaweit suchen, um eine höhere qualifizierte Ausbildung und somit einen besser bezahlten Arbeitsplatz zu erhalten. Die Überschrift dieses Briefes lautet: «Need Educational Program!» [3]:

«Good Evening ... thank you for answer. For today I have already finished military institute as an engineer of radioelectronics, have 3 years experience in the state work as a programmer!

But our country does not give possibility to have good life, despite the fact that you have nice knowledges, some skills and desire to work. I want realize my work potential and knowledges in Germany and as a result will receive better conditions (second european education, job with stable salary, and stable country for my future family). Why Germany? Because I like the ways and principles

which Germans use every day, and it is a country with stable economy. I have some friends in Germany! But I have not a lot of money for receiving the education only! That is why I want found some job (at my professional skills) and begin start studying! ... What can You say about it? Does this educational program can help me? Thank you! I wish you a nice time! With kind regards, A.»

Dies ist nur ein Beispiel von vielen, aber es zeigt ein Umdenken unter jungen Menschen insbesondere in Osteuropa. Unter anderem aber auch deshalb, weil sich die Arbeitsprozesse insgesamt verändert haben.

Die folgende Grafik zeigt, dass sich die Arbeitsmärkte und somit auch die Sozialstrukturen, die mit einer Veränderung des Arbeitsplatzes einhergehen, sich seit dem 19. Jahrhundert deutlich gewandelt haben. Waren die Arbeitsprozesse früher eher im produktiven Gewerbe sowie in der Landwirtschaft geprägt durch Handarbeit und Muskelkraft, so veränderte sich dies im Zeitalter der Industrialisierung zunehmend durch Massenproduktion und die Verdrängung des klassischen Produktionsfaktors Arbeit durch Maschinen. Parallel dazu wurden billige Arbeitskräfte in der Landwirtschaft durch Maschinen ersetzt.

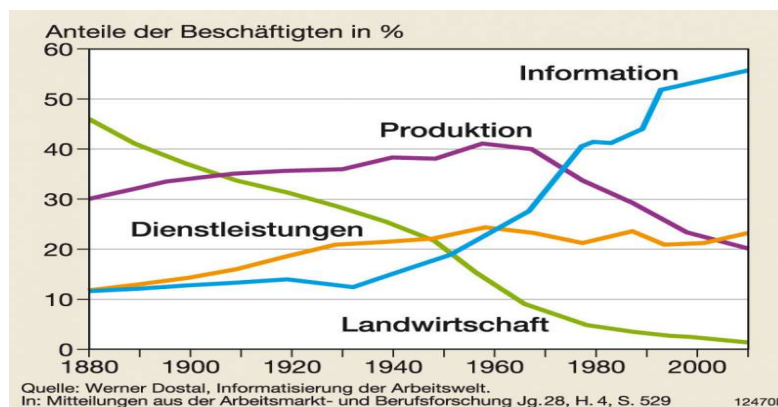


Abbildung 1: Quelle, Werner Dostal, Information der Arbeitswelt, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt – und Berufsforschung Jg. 28, H. 4, S. 529.

Im Gegensatz dazu haben sich neue Berufsgruppen entwickelt bzw. bereits bestehende, wie z.B. im Bereich Dienstleistungen, Handel und Verkauf, wie in Abbildung 1 zu sehen, deutlich vermehrt. Im Zeitalter der Kommunikation und des Internets gewinnt der Faktor Information immer mehr an Bedeutung. Diese Veränderung allerdings bewirkt eine zunehmende Spezialisierung auf wenige Arbeitskräfte mit hohem Fachwissen. Die Folgen sind bereits absehbar und werden sich in den nächsten Jahren verstärken, sofern sich diesbezüglich nicht neue Denkweisen ergeben, denn dies wirkt sich direkt und indirekt auf das Thema Bildung und auf den Arbeitsmarkt aus. Das Thema Fachkräftemangel in Deutschland zum Beispiel beschäftigt Industrie, Handwerk, Politik sowie Recruiter gleichermaßen.

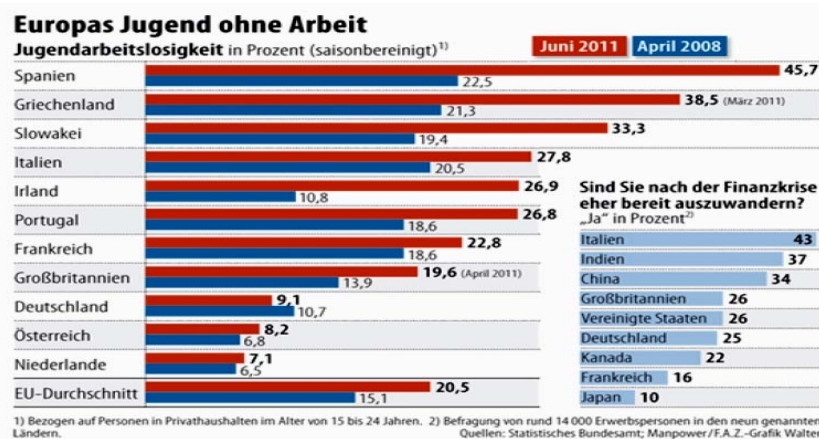


Abbildung 2: Quelle, Statistisches Bundesamt, Manpower / FAZ

Die folgende Abbildung (Abbildung 2) zeigt die Zahl der arbeitslosen Jugendlichen in Europa im Vergleich der Jahre 2008 und 2011

In den meisten Ländern kann man erkennen, dass die Zahl der arbeitslosen Jugendlichen im Zeitraum von drei Jahren zugenommen hat. Nur in Deutschland ist ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Ebenso ist in der Abbildung zu sehen, dass bei einer Befragung der Jugendlichen verstärkt die Neigung besteht, ihre Heimat zu verlassen, um einen Arbeitsplatz im Ausland anzunehmen, da sie sich dort bessere Chancen erhoffen.

Allein diese beiden Grafiken zeigen eine deutliche Veränderung im Muster und Verhalten zwischen Arbeitsmarkt und Denkweisen und Denkmuster der Arbeitnehmer. Die Welt wird im Zuge der Globalisierung kleiner, die Länder rücken näher zusammen und die Wirtschaft kennt seit langem keine Grenzen mehr. Produziert wird weltweit, wo es eben am billigsten ist.

Allerdings hat diese Entwicklung auch seine negativen Seiten, denn immer mehr Menschen haben keine Arbeit mehr, da die Produktion in sogenannte Billiglohnländer verlegt wird, dort aber die Löhne zu gering sind, um sich die dort produzierten Konsumgüter für die westliche Welt leisten zu können. Im Klartext heißt das, dass Unternehmen auf der einen Seite billig Produzieren, damit aber Arbeitsplätze in den Ländern vernichten, in denen sie ihre Produkte verkaufen wollen.

Wie wir in anderen Artikeln bereits darauf hingewiesen haben, schrumpft die Bevölkerung in Europa (siehe Abbildung 3) von Jahr zu Jahr und die Menschen werden gleichzeitig immer älter. Auf die einzelnen Gründe wollen wir hier aufgrund der Kürze dieses Artikels nicht näher eingehen. Unser bestreben ist es lediglich, den Zusammenhang zwischen Re-Engineering im Bildungswesen aufgrund dieser Entwicklungen hinzuweisen und Vorschläge aufzeigen, die innovative und zukunftsorientierte Prozesse einleiten könnten. Unsere Politiker sprechen über nationale Themen und verharren in diesen nationalen Denkmustern.

1960		2010		2050	
China	646	China	1.354	Indien	1.614
Indien	448	Indien	1.214	China	1.417
Sowjetunion	214	USA	318	USA	404
USA	186	Indonesien	233	Pakistan	335
(Russische SSR)	120	Brasilien	195	Nigeria	289
Japan	93	Pakistan	185	Indonesien	288
Indonesien	93	Bangladesch	164	Bangladesch	223
Brasilien	73	Nigeria	158	Brasilien	219
Deutschland	73	Russland	140	Äthiopien	174
Bangladesch	54	Japan	127	Kongo	148
Vereinigtes Königreich	52	Mexiko	111	Philippinen	146
Italien	50	Philippinen	94	Ägypten	130
Pakistan	49	Vietnam	89	Mexiko	129
Frankreich	46	Äthiopien	85	Russland	116
Nigeria	45	Ägypten	84	Vietnam	112

Abbildung 3: Russland und die bevölkerungsreichsten Länder der Erde, Einwohner in Millionen, 1960, 2010 und 2050 (Datengrundlage: Vereinte Nationen, World Population Prospects: The 2008 Revision Population Database, New York)

Die Menschen dagegen sowie die Wirtschaft haben diese Grenzen bereits seit langem abgebaut. Reisen ist ein Thema, Urlaub verbringt man heutzutage überall auf der Welt. Unternehmen produzieren weltweit. Amerikanische Unternehmen unterhalten ihre Call-Center in Indien oder in Osteuropa. Ausbildung und Beruf verlangt immer mehr internationale Denkmuster und Erfahrungen. Sprachkenntnisse sind heutzutage unabdingbar. Heiratsagenturen vermitteln Partner weltweit. Dänemark beispielsweise hat sich auf die Eheschließung zwischen Partnern spezialisiert, die aus unterschiedlichen Ländern stammen (EU und nicht EU) und fördert damit den heimischen Tourismus.

Universitäten und Bildungseinrichtungen versuchen diesen Trends zu folgen, sind aber meistens zu unflexibel aufgrund alteingesessener Denkweisen und Verhaltensmuster, um hier wirklich innovativ zu sein. Kurse und Ausbildungsprogramme werden noch zu wenig in verschiedenen Sprachen angeboten, zu stark noch ist die Ausrichtung auf die nationale Sprache. Österreich beispielsweise bietet wesentlich mehr Kurse in englischer Sprache an im Vergleich zu anderen europäischen Ländern, wie z.B. Deutschland. In Osteuropa ist die Ausbildung zwar

wesentlich billiger, allerdings fehlt es zum einen an der Qualität im internationalen Vergleich, zum anderen an Angeboten in englischer Sprache, die dort kaum zu finden sind.

Doch betrachten wir zunächst die Kernpunkte, die vier Re's des Re-Engineering:

1. Erneuerung: Damit meint man die verbesserte Schulung und organisatorische Einbindung von Mitarbeitern in die Unternehmung (Erwerb von Fertigkeiten und Fähigkeiten, Motivation, strategische Personalentwicklung).

2. Revitalisierung: Prozessneugestaltung.

3. Veränderung der Einstellungen: Ablegen herkömmlicher Denkmuster, Einschlagen neuer Wege, Neue Visionen und Entschlusskraft.

4. Restrukturierung: Neugestaltung bzw. Änderung des Aktivitätenportfolios.

Im Jahr 2012 haben wir eine eigene Befragung junger Menschen in der Ukraine zum Thema Demografische Entwicklung vorgenommen. Auszüge aus den Ergebnissen wollen wir hier kurz darstellen, um das Thema Business Re-Engineering zu untermauern. 87,07% der Befragten waren dabei jünger als 40 Jahre. 54,20% insgesamt hatten wenigstens einen Bachelor Abschluß und damit einen Universitäten Abschluß vorzuweisen.

Die folgende Grafik im Anschluß (Abbildung 4) zeigt eine Auswertung, wie zufrieden die Studenten bzw. Teilnehmer der Umfrage mit Ihrer Ausbildung waren. Wenn wir diese Zufriedenheitsskala als Grundlage für tiefergründige Fragen in Betracht ziehen, dann zeigt dies eine wesentliche Tendenz und bestätigt unsere zuvor genannten Thesen.

Darin sind einige der Gründe zu finden, warum Jugendliche ihre Ausbildung abbrechen oder eine qualitativ höherwertige Ausbildung im Ausland suchen. Unter anderem nannten die Teilnehmer folgende Gründe für ihre Unzufriedenheit: mangelnde Qualität der Ausbildung im allgemeinen (40,52%), nicht professionelle Lehrkräfte (33,62%), nicht praxisbezogene Themen (56,03%), uninteressante Form des Unterrichts (57,76%), die Themen sind nicht hilfreich für meine Zukunft (31,90%), keine gute Atmosphäre bzw. Umgebung (38,79%), lange Wege zur Bildungsstätte (56,03%), keine zusätzlichen Aktivitäten bzw. Angebote (71,55%), schlechte Unterstützung durch die Lehrkräfte (54,31%), zu große Klassen (44,83%), Lehrer verlangen Geld für Arbeiten, Leistungen und Diplom (61,21%).

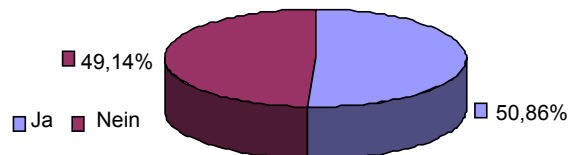


Abbildung 4: «Waren Sie mit Ihrer Ausbildung zufrieden?», Auswertung Fragebogen «Demografische Entwicklung in der Ukraine», 2012

Eine weitere Frage in diesem Fragebogen war, was ist ihr Lebensziel? Was wollen die Teilnehmer in ihrem Leben erreichen (Tabelle 1)?

Tabelle 1

Was ist ihr Lebenstraum? Auswertung Fragebogen Demografische Entwicklung in der Ukraine, 2012

Karriere	32,76%	eine glückliche Familie	80,17%
eigenes Haus	27,59%	allgemeine Zufriedenheit	40,52%
Luxus Auto	5,17%	Selbstverwirklichung	68,97%
Reisen	44,83%	Gesundheit	55,17%
viel Geld haben	13,79%	nicht arbeiten zu müssen	8,62%
berühmt sein	3,45%	die Zahl der Befragten	356 Menschen

Im großen und ganzen sind diese Ziele und Wünsche so wie man sie eigentlich erwartet. Aber es stellt sich dabei immer die Frage der Interpretation. Sicherlich stehen eine glückliche Familie mit 80,17% klar im Vordergrund, dabei darf man aber nicht vergessen, dass dies auch mit materiellen Dingen zusammenhängt, denn ohne Geld und finanzielle Grundlagen, ist die Realisierung einer

glücklichen Familie kaum möglich. Und ein guter Arbeitsplatz setzt eine gute Ausbildung voraus. Dies zeigt sich unter anderem dadurch, dass 68,97% der Befragten sich das Ziel der Selbstverwirklichung gesetzt haben, welches doch deutlich über dem Thema Karriere (32,76%) liegt. Selbstverwirklichung bedeutet weniger eine hohe Managerposition, sondern eher Zufriedenheit am Arbeitsplatz und den Weg in die Selbständigkeit.

Im Zeitalter des Internets und der Globalisierung ist dies leichter denn je. Diesbezüglich gilt es also, Anreize und Perspektiven zu schaffen, um Studenten nicht an andere Einrichtungen oder Länder zu verlieren. Die folgende Grafik zeigt die Basis für Business Re-Engineering im Überblick.

Als Business Treiber gilt es, eine wettbewerbsfähige Umgebung zu schaffen sowie aktuelle interne Änderungen in die IT-Infrastruktur einzubetten. Aus Abbildung 5 lassen sich folgende Beispiele zur Herstellung einer wettbewerbsfähigen Umgebung aus der Vergangenheit nennen: In der Bundesrepublik Deutschland hatte man vor einigen Jahren in verschiedenen Bundesländern für Universitäten und Hochschulen Studiengebühren eingeführt (z.B. in Baden-Württemberg zum Sommersemester 2007, in Bayern ab dem Wintersemester 2005/2006). Dies hatte unter anderem zur Folge, dass viele Studenten aus Süddeutschland nach Österreich abgewandert waren, da dort keine Studiengebühren erhoben wurden. Ebenso erfolgte dies in anderen Regionen zwischen den Bundesländern, da nicht alle Bundesländer in Deutschland Studiengebühren erhoben. In Baden-Württemberg wurden diese Studiengebühren zum Wintersemester 2012 wieder abgeschafft, andere Bundesländer folgten diesem Beispiel.

Ebenso spielt im internationalen Vergleich die Wettbewerbsfähigkeit in Bezug auf Angebot von internationalen Studiengängen eine entscheidende Rolle, insbesondere Angebote in englischer Sprache für internationale Studenten. Da das Publikum, sprich Studenten immer internationaler wird, gilt es auch hier, die entsprechenden Voraussetzungen zu schaffen. Dabei spielt auch das Thema „Qualität der Ausbildung“ eine wesentliche Rolle, um sich im internationalen Vergleich messen zu können. Sicherlich sind das nur wenige Beispiele, die hier in der Kürze genannt werden können, doch diese Beispiele zeigen auf, wie wichtig eine Neuorientierung sein kann.

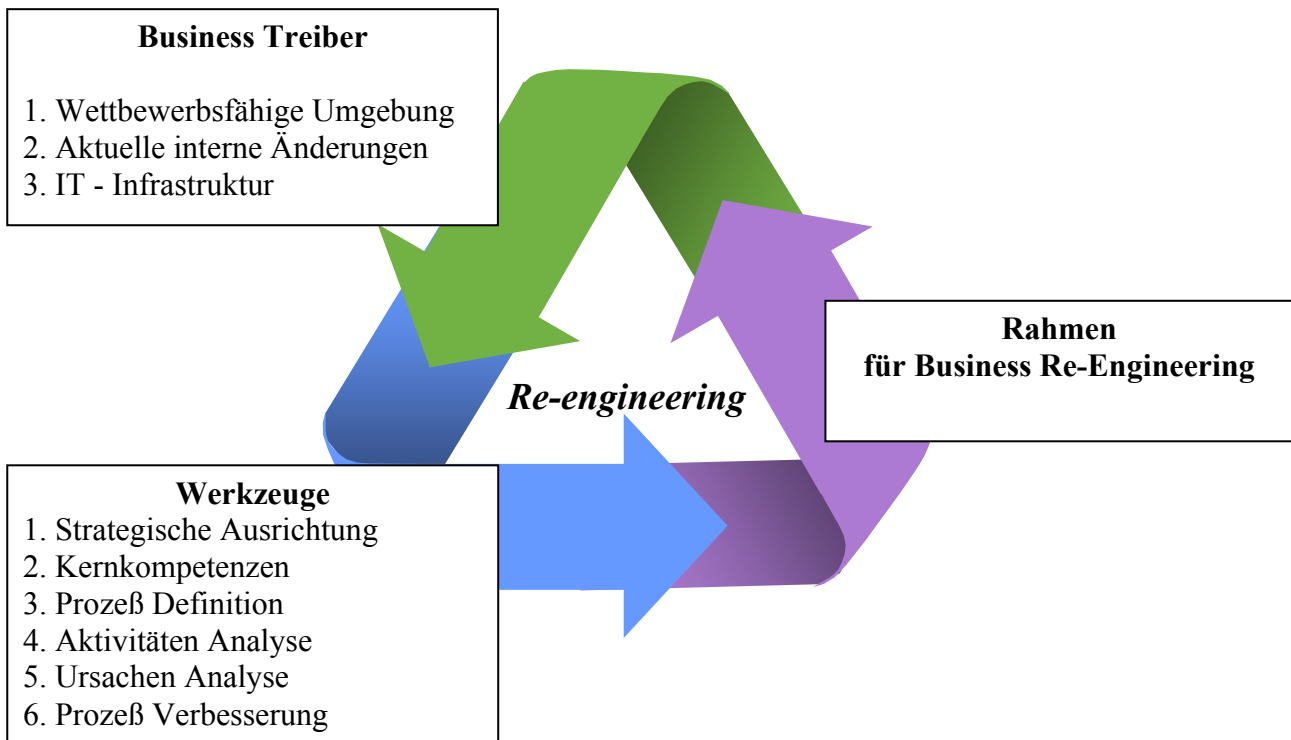


Abbildung 5: Mechanismus Business Re-Engineering, entwickelt von Autor

Zusammenfassung und Ausblick

Im Zuge der Globalisierung werden Bildungseinrichtungen immer mehr auf die Probe gestellt, um sich den Anforderungen einer sich schnell verändernden Umwelt anzupassen. Dabei spielt nicht nur das Thema «Wissen» eine Rolle, sondern auch die Themen «Qualität», «Innovation» und «Perspektiven». Die jungen Menschen von heute suchen nach neuen innovativen Ideen. Sie sind verwöhnt durch Fernsehen und Internet, die Bildungseinrichtungen sind diesbezüglich nicht wirklich auf dem aktuellen Stand. Die Welt rückt zusammen, Grenzen geben es nur noch in den Köpfen unserer Politiker. Wirtschaft, Tourismus und Internet sprechen dabei eine deutliche Sprache.

Es gilt, sich den Anforderungen am Markt zu stellen. Bildung ist lange schon keine rein staatliche Maßnahme mehr. Sie ist im Zuge der Themen: «Budgetierung», «Kosteneinsparung» oder «Demografische Entwicklung» aus viel weiteren Gesichtspunkten zu betrachten und Bedarf innovativer Wege und Entwicklungen. Zum Beispiel spielt das Thema Bildung in ländlichen Gebieten eine andere Rolle, als in Metropolregionen, wo das Angebot größer ist. Doch ist Bildung nur noch etwas für Reiche oder soll es auch anderen, ärmeren Bevölkerungsschichten zukünftig Zugute kommen? Auf der einen Seite spricht man davon, dass «dumme Menschen» sich leichter führen lassen, «kluge» Menschen aber einen wesentlich größeren Beitrag zum allgemeinen Wohlstand beitragen. Doch es muss auch bezahlbar sein, und dies erfordert neue Wege und neue Ideen.

Einzelnachweise

1. Johanson, Henry J.; McHugh, Patrick; Pendlebury, A. John; Wheeler II, William A.: Business process reengineering: breakpoint strategies for market dominance. Chichester: Whitley, 1993, ISBN 0-471-93883-1. Dieses Buch und Hammer und Champy's erschienen im selben Jahr. Johansson et. al. benutzen den Begriff jedoch, als wäre er bereits Alltag und prägen tatsächlich den Begriff: Break-Point Business Process Reengineering (S. 14).

2. Original-Wortlaut: «Fundamental rethinking and radical redesign of business processes to achieve dramatic improvements in critical, contemporary measures of performance, such as cost, quality, service, and speed.»

3. Email eines aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht genannten Studenten, der eine qualifizierte Ausbildung im Ausland sucht. Titel: «Need Educational Program», 19.01.2013: 00:16.

Literaturverzeichnis

- Albrecht, A., Gaffney, J. Software Function, Source Lines of Code, and Development Effort Prediction: A Software Science Validation, IEEE Transactions on Software Engineering, 11/83.
- Arnold, R. Software Reengineering, IEEE Computer Society Press, 1993.
- Byrne, E. A Conceptual Foundation for Software Re-engineering, Conference on Software Maintenance, 1992.
- Grady, R. Practical Software Metrics for Project Management and Process Improvement, Prentice Hall, 1992.
- Hyatt, L., Rosenberg, L. A Software Quality Model and Metrics for Identifying Project Risks and Assessing Software Quality, 8th Annual Software Technology Conference, UT, 4/96.
- Jones, C. Applied Software Measurement, McGraw Hill, Inc., 1991
- Manzella, Mutafelija, Concept of Re-engineering Life Cycle, IEEE, 1992.
- Rosenberg, L., Hyatt, L. Developing a Successful Metrics Program, European Space Agency Symposium, 3/96.
- Ruhl, M.K., Gunn, M.T. Software Re-engineering: A Case Study and Lessons Learned, NIST Special Publication, 9/91.
- Sneed, S. Planning the Re-engineering of Legacy Systems, IEEE Software, 1/95.
- Software Technology Support Center, STS Reengineering Technology Report, Vol 1, Hill Air Force Base, UT, 10/95.
- Wilson, W., Rosenberg, L., Hyatt, L. Automated Analysis of Requirements Specification, Fourteenth Annual Pacific Northwest Software Quality Conference, Oregon, 10/96.

THE TOOLS SUPPORTING INNOVATIVENESS AND THE BARRIERS TO INNOVATIVENESS IN ENTERPRISES

Dr. hab. Bogusław Ślusarczyk

University of Rzeszów, Poland

Mgr. Bernadetta Dziura

Bronisław Markiewicz State Higher School of Technology and Economics in Jarosław, Poland

Introduction

The changes taking place in contemporary environment significantly determine the behaviour of companies seeking new ways of development and management methods and concepts. In the era of globalization, economic crisis and information revolution, innovative growth becomes a prerequisite for development of the competitiveness of enterprises.

At the beginning of the new century, the knowledge enabling the creation of breakthrough technologies becomes very important. The issues associated with the building of the knowledge-based economic system are gaining significance, including intellectual capital steadily expanded in companies. It can be stated that nowadays not the financial but the non-material factors of development are more significant, among which the most important role is played by skills and technologies, management capacities and organizational culture. Competence potential of employees and organizational knowledge have become the principal means of gaining and maintaining a competitive advantage.

Knowledge and innovations

The growing importance of non-material resources – particularly of knowledge – in the determining the value and economic success of contemporary enterprises has certainly become one of the most characteristic elements of the late twentieth century economy [11, p.401]. In the perspective of the development of a knowledge-based society, it becomes extremely important to manage non-material resources skilfully. In the innovation process, at the micro level, the effective knowledge management means the optimum use of all organizational resources. On the other hand, at the macro level, a special role is played by efficient innovation systems adopting network character and by public-private partnership.

The number of organizations that perceive knowledge as a key factor in achieving market success is increasing. Knowledge is a non-material asset shaped as a result of the systematic development of skills, experience and perceiving and seizing opportunities as well as skilful avoidance of emerging dangers.

Every enterprise that wants to be innovative and to function successfully in a constantly changing economic space must effectively create and use knowledge. Thanks to the introduced changes which streamline, among other things, production processes, the company is able to respond to the challenges posed by the environment by adjusting its products or services to market requirements.

Innovativeness is mainly associated with technological processes, new products and services, however, the role of humans in those processes is underestimated, and so are their possibilities and limitations of a psychological nature which, on the one hand, help stimulate the creativity of employees, on the other hand, induce and maintain motivation for creating innovation.

Innovations are today the most important driving force of economic development. They are a specific instrument of entrepreneurship, and entrepreneurship expressed in constant search for new combinations of production factors is the engine of economic progress. Openness to change is necessary in order to innovate and better adapt to the needs of the market and the changing environment, since the ability of a company to adapt its changeability to the environment changeability is a precondition for its operation and development.

Innovativeness is also a prerequisite for increasing the attractiveness of goods and services, which entails the development of the market and exports, and thus determines the position of the company in the environment. In enterprises, innovative activities are actions of

research, technical, organizational, etc. nature, whose aim is to develop and implement new or significantly improved products and processes.

The source of innovation and quality development of products are both – inside knowledge and that which comes from outside the organization. Its skilful use guarantees a higher level of customer satisfaction. In the process of innovation there often appears company's need to reach beyond the competence of its employees. This situation requires the activity of searching for access to information and to external knowledge, e.g. through the use of scholarly publications.

The impact of human capital on innovativeness

Human capital (which is a component of intellectual capital) constitutes an important element of non-material assets of the organization and is represented by: knowledge, skills, abilities as well as potential for growth and innovation exhibited by the employees of the company [3, p.18]. Its components are also the abilities and aptitudes, attitudes, motivation to work, values and health (physical condition and sense of psychological well-being).

In light of the previously conducted theoretical deliberations and empirical researches, there was found a positive relationship between the innovativeness of organizations and, among other things, the following components of the human capital:

- a) the level of education [6, pp.1863–1883];
- b) professional experience in the appropriate sectors [10, pp.263–281].

Although in various types of conceptualizations appear different typology proposals of human capital components, from the point of view of innovativeness the following ones seem essential: knowledge, skills, attitudes, motivation, and certain personality traits [22, p.16].

The impact of human capital on innovativeness can be examined through the prism of types or dimensions of innovativeness. In authors' analyses were taken into account the dimensions of human capital as well as those of innovativeness [17, pp.53–63].

In the case of innovativeness, the authors took into consideration: product, process, innovativeness management. As a result of the analysis, two factors were isolated. The first factor is related to the development and introduction of innovativeness management, and constitutes a significant contribution to improving the profitability of the company. It was defined as «the management of innovation efficiency». The second factor relates to the introduction of innovations of products and processes, and thus contributes to the profitability of the company, to the importance of innovation to reduce costs, and to other improvements. It was called «the efficiency of innovative products and processes».

In the case of human capital dimensions the authors mentioned three factors [17, pp.53–63]:

- a) the creation of knowledge;
- b) the innovative attitude of the company, the managers and the employees;
- c) the encouraging to innovativeness.

In the quoted researches, it was stated that the individual dimensions of human capital have a direct influence only on the product of innovative process. More precisely, only the innovative behaviours and the encouraging to innovativeness affect the product/result of the innovative process. In the effective innovative process of great significance are properly formulated targets, conditions for their implementation as well as refined model of knowledge and innovation management.

Dimension «the creation of knowledge» does not directly influence the product or innovative process, or the management of innovativeness, which surprises authors in the context of the importance of knowledge as the essence of innovation. Significant impact on innovative product and process have «the innovative attitudes» and «the encouraging to innovativeness».

Despite the disparity of results, they indicate the important role of human capital in innovativeness and can be a starting point to identify its dimensions that are connected with innovativeness. Therefore, the treatment of human capital in the model, in which competences are described: knowledge, skills, attitudes, is not sufficient for in-depth analyses of the relationship between this capital and innovativeness.

The Sternberg's triarchic theory of intelligence mentions knowledge acquisition components which constitute information processing activities present in the learning of new knowledge. And with such a situation we have to do in the case of the innovative process [18].

In the process of acquiring the knowledge, three components are necessary:

- a) selective coding, consisting in the rejection of irrelevant information from relevant;
- b) selective combining, during which selected information is subject to structuralization;
- c) selective comparison, which means the reference of the newly acquired information to the previously consolidated information.

Taking into account the components of knowledge acquisition, a measure of intelligence are not so much individual differences in knowledge itself, or in its quantity, as rather individual differences in the capabilities of its acquisition [18].

The inclusion of motivational aspects in the scope of analysis is justified by the researches which conclude that taking action cannot be creative without giving motives and a special role is played here by autonomous motivation [2].

Some Japanese and Korean companies conduct comprehensive innovative actions called profiling strategic opportunities, which consist in the appointment of teams of the most imaginative people and in the logical, organized researches of possible changes as well as in the introduction of new solutions in all fields of activities, which strengthen their competitive position [4, p.34].

Swiss researches also show clearly that the most successful in the market are those companies that devote more effort to search for innovations and introduce them more often [4, p.34].

Barriers to innovativeness in Poland

Polish companies do not care about any improvement of their products, services and ways of functioning in the market. In terms of activity in the area of innovation they were placed in the discredited penultimate position – according to the statistical office of the European Union [23].

Throughout the European Union, more than half (53%) of industrial and service enterprises showed any signs of activity in the field of innovation between 2008 and 2010. Innovative activity, according to Eurostat, may concern new products or their explicit improvement, but also innovativeness in the organization, marketing and methods of goods producing.

Among all the 27 member states, the most innovative companies in the period 2008–2010 were in Germany (79%), Luxembourg (68%), Belgium (61%) and Portugal, Sweden and Ireland (60%). Whereas the least companies that exhibited any innovative activities occurred in Bulgaria (27%), Poland (28%), Latvia (30%), Romania and Hungary (31% of companies).

Eurostat examined companies that employed at least 10 employees. Most questions on the basis of which the report was constructed concerned new or significantly improved products services, implementation of new or improved ways of their manufacturing as well as logistics and distribution methods.

The above data are very bad for Poland, but this low position of our country in the rankings concerning innovation is nothing new. In November 2012, the European Commission published a report on innovativeness in the EU according to the regions, which states that – excluding the outstanding Mazovia Province – Polish regions are among the worst in the Union.

Similar conclusions can be drawn from the report published by the Boston Consulting Group, which has created a list of the 50 most innovative companies in the world in 2012, where there is not a single Polish company.

Polish brands do not appear in the ranking of the most innovative companies in the world and they will be there still absent for a long time [24]. The U.S. economy, which according to the report of the Boston Consulting Group has the most innovative companies, has built the foundation for innovativeness for many years. Polish enterprises are still financially weak. Even the greatest ones are disproportionately small in comparison with giants such as Apple, Google or Samsung. Already in 2009, the market value of Google was \$ 200 billion, and the market value of Asseco reaches today a little more than \$ 1 billion. At the same time, Asseco is a company that spends the most money on research and development (R & D) among all companies in Poland. Regrettably, it

is still far too little to attain a position in the ranking of the 50 most innovative companies in the world. Most regions in Poland have the status of small innovators, against this background stands out the Mazovia Province, which alone in our country belongs to the circle of the moderate innovators [25].

Innovativeness leaders have to face a double challenge. First, they must find a balance between operating the existing business and creating a new one. The second challenge is the skilful listening to the unarticulated needs of the market and the selection of promising areas for action. It requires the ability to create a vision that will show the way to new opportunities for business development [5, p.31].

One of the barriers to innovativeness in enterprises, except for faulty communication system, shortage of trained staff and lack of understanding the need for innovation by employees, is capital (lack of funds), of which the majority of employees is convinced, but also, and perhaps above all, a complete lack of support for innovativeness by the State in Poland.

Lack of motivation due to improper management style or lack of incentives are another tools that are not conducive to organizations in the Podkarpacie Region. If the person appointed to a managerial position does not have impressive personal achievements in the field of innovativeness and the skills of synthetic view comprehending various functions and business-oriented ideas, or even does not have the skills to overcome barriers in interpersonal relations, the appointment of someone like that is not conducive to the development of the organization.

Another very important barrier is the lack of development of research, cooperation of science with a private business is imperative nowadays. Universities and entrepreneurs in the West have understood it for a long time, of which an example is Silicon Valley in the United States. There operate the hundreds of companies that benefit from the potential of the local technical colleges. Firms finance research, thus guaranteeing themselves the access to the latest solutions. Only, the innovators and entrepreneurs in Silicon Valley have known for a long time the truth that no idea which is the best wins, but this one that will be implemented soon.

In the Podkarpacie Region an example of such cooperation is the Aviation Valley Association and Technical University of Rzeszow which educates at the Faculty of Mechanical Engineering and Aeronautics, and is the coordinator of projects, such as modern material technologies used in the aerospace industry. In the promotion of innovativeness a very important role play the activities conducted by business incubators and technology parks.

The wrong policy of crediting technological innovations, in particular concerning small and medium-sized enterprises, is another barrier to innovativeness. Enterprises in Poland had and still have difficulties in obtaining funds for innovation – this is particularly the case of those small and medium-sized businesses that according to banks do not have creditworthiness. Banks are in the 80% in the hands of foreign capital, and this one is not interested in financing the competition [15, p.178].

Conclusions

The financial crisis and recession, which Polish economy experiences together with the entire world, create an opportunity for using innovativeness as a driving force to improve the dynamics and effectiveness of the Polish economy – but, instead of talking about how good there is in Poland, it is necessary to take responsibility for creating the conditions that will promote the development of innovativeness, particularly in small and medium-sized enterprises, which in Poland constitute more than 90% of the total number of firms, and employ about 60% of the workers.

The implementation of innovation policy should on the one hand lead to the more effective national innovation system, on the other hand, to changing its nature consisting in the increasing role of regional innovation systems. Innovation policy at the regional level is more efficient because at this level occurs the substantial part of interactions between companies and R & D sector, also due to their proximity and confidence in the contractor. Local authorities at the regional level understand better the specificity of their regions, their potentials, needs, and, having adequate resources including Structural Funds, can better build an environment conducive to innovativeness.

In Poland, the creation of a knowledge-based economy is still in progress. Employees improve intensively their qualifications and many entrepreneurs invest in solutions such as trainings using e-learning platforms to enhance the competitiveness of companies. The offer of courses, trainings or postgraduate courses is rich, like never before. They are worth to use them, all the more so that even very attractive training offers are often available at affordable prices thanks to subsidies from the European Funds.

If we want to increase the pace of development of our economy, and thereby reduce the distance separating us from the developed countries, we need to put more effort in the creation of an adequate innovative potential supporting our economy, as far as innovativeness in Poland is in its infancy.

It is important to determine the course of actions that should be taken to improve the state of innovativeness, not only in the statements of politicians and experts, but also in reality.

The main factors of modern economic growth and development are currently intellectual capital and innovation, but we must remember that the most important element of intellectual capital is human capital. This means that it is necessary not only to provide education of human capital of appropriate quantity and quality, but also the modern means, mainly technological, to enable it to function effectively.

Another significant direction of actions is the quality condition of human capital [15, p.178].

Quality condition of human capital resources and its technical equipment in Poland do not provide the desired dynamics and efficiency of sustainable economic development, and it is well-known fact that human capital functions in three fundamental ways for effective economic development: can make use of the existing stock of knowledge; can and knows how to create new knowledge; and as a carrier of knowledge can preserve and disseminate it. These functions, if effectively used, are able to provide an adequate level of innovativeness and competitiveness of the economy, however, it is necessary to create conditions for the optimal use of the potentials of human capital.

Triggering innovativeness and improving the quality should be considered as the most important objective of enterprises' managements in the future, as it is worth remembering that innovations do not appear because there are money – the money appear because there are innovations.

References:

1. Adamik, A. Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw (Developing competitiveness and competitive advantage of small and medium-sized enterprises). Warszawa, Wydawnictwo C.H.Beck, 2011.
2. Amabile, T.M. Creativity in context, Westview, Boulder CO, 1996.
3. Baron, A., Armstrong, M. Zarządzanie kapitałem ludzkim. Uzyskiwanie wartości dodanej dzięki ludziom (Human capital management. Getting added value through people). Kraków, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2008.
4. Caputa, W. Sz wajca, D. Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji (Competitive potential of the company in the context of globalization). Warszawa, Wydawnictwo CeDeWu, Wydanie I, 2010.
5. Deschamps, J-P. Liderzy innowacyjności. Jak rozwijać i utrzymywać innowacyjność w firmie (Leaders of innovativeness. How to develop and maintain innovativeness in the company). Warszawa, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2011.
6. De Winne, S., Sels, L. Interrelationship between Human Capital, HRM and Innovation in Belgian Start-ups Aiming at an Innovation Strategy. «The International Journal of Human Resource Management», 2010, Vol 21, No 11.
7. Flak, O., Głód, G. Konkurencyjność przedsiębiorstwa (The competitiveness of enterprise) część 1. Katowice, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2009.
8. Golińska-Pieszyńska, M. Polityka wiedzy a współczesne procesy innowacyjne (The politics of knowledge and contemporary innovation processes). Warszawa, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2009.
9. Gorynia, M., Łażniewska, E. Kompendium wiedzy o konkurencyjności (Knowledge compendium of competitiveness). Warszawa, Wydawnictwo naukowe PWN, 2010.

10. Hadjimanolis, A. A Resource-based View of Innovativeness in Small Firms. «Technology Analysis & Strategic Management», 2000, Vol.12.
11. Haffer, M., Karaszewski, W. Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów (Factors increasing the competitiveness of enterprises and regions). Toruń, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytet Mikołaja Kopernika, 2009.
12. Jamka, B. Czynniki ludzki we współczesnym przedsiębiorstwie: zasób czy kapitał? Od zarządzania kompetencjami do zarządzania różnorodnością (The human factor in the modern enterprise: resource or capital? From skills management to diversity management). Warszawa, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2011.
13. Jedynek, P. Wiedza współczesnych organizacji. Wybrane problemy zarządzania (Knowledge of modern organizations. Selected management problems). Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2010.
14. Kozyra, B. Alianse strategiczne jako źródło innowacji (Strategic alliances as a source of innovation), «Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa», 2006, nr 3.
15. Marciniak, S. Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki (Innovativeness and competitiveness of the economy). Warszawa, Wydawnictwo C.H. Beck, 2010.
16. Muszyński, M. W biznesie przetrwają nieliczni (In business, few survive). Wydawnictwo HELION, 2012.
17. Santos-Rodrigues, H., Dorrego, P.F., Jardon, C.F. The Influence of Human Capital on the Innovativeness. «International Business & Economics Research Journal», 2010, Vol 9, No.9.
18. Sternberg, R., according to: Strelau, J. (1985). Inteligencja, [w:] Psychologia ogólna. Temperament i inteligencja, (Intelligence, [in] General Psychology. Temperament and intelligence) (red.) T. Tomaszewski. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995.
19. Stocki, R., Prokopowicz, P., Żmuda, G. Pełna partycypacja w zarządzaniu. Tajemnica sukcesu największych eksperymentów menedżerskich świata (Full participation in management. The secret of success of the world's largest management experiments). Wydanie II. Warszawa, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2012.
20. Ściborek, Z. Ludzie-cenny kapitał organizacji (People-valuable asset of the organization). Toruń, Wydawnictwo Adam Marszałe, 2004.
21. Świstak, M. Fundusze Unii Europejskiej a pozaekonomiczne czynniki wzrostu gospodarczego (European Union funds and non-economic factors in economic growth). Kraków, Wydawnictwo Letra-Graphic, 2012.
22. Wojtczuk-Turek, A. Zachowania innowacyjne w pracy. Wybrane zagadnienia teoretyczne i praktyczne (Innovative behaviors at work. Some theoretical and practical issues). Warszawa, Wydawnictwo Difin, 2012.
23. www.forsal.pl, Ranking aktywności innowacyjnej: polskie firmy drugie najgorsze (Ranking of innovative activity: the Polish companies - second worst), art. from 11.01.2013.
24. www.forsal.pl, Polskie firmy nieobecne w rankingu innowacyjności (Polish companies are not present in the ranking of innovativeness) art. from 10.01.2013.
25. www.forsal.pl, Polska maruderem innowacji. Nasze regiony są wśród najgorszych w Europie (Poland – innovation straggler. Our regions are among the worst in Europe), art. from 11.09.2011.

KONKURENCYJNOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ A REALIZACJA W TYM ZAKRESIE PROJEKTÓW W REGIONIE PODKARPACKIM W LATACH 2007–2012

*Dr. hab. Bogusław Ślusarczyk,
Dr. Marcin Halicki
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Wstęp

Gospodarka Polski pomimo znacznego tempa wzrostu gospodarczego w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej nie jest i nie będzie jeszcze długi czas, jak to wyniki z badań, w stanie efektywnie konkurować z rozwiniętymi krajami Europy, czy też niektórymi krajami określonymi «tygrysami wschodnimi». Istnieje bowiem między Polską a tymi krajami znaczna luka technologiczna. Sposobem na minimalizację tej luki jest zwiększenie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średniej wielkości.

Potencjalny wzrost poziomu innowacyjności, jaki należałoby osiągnąć w najbliższej perspektywie, jest implikowany aktualnym potencjałem innowacyjnym przedsiębiorstw, a także generowanym kompleksowym systemem wsparcia innowacyjności. Budowa podstaw takiego systemu, działającego nie tylko w oparciu o wyspecjalizowane instytucje otoczenia biznesu, winna być celem priorytetowym polityki rządu i instytucji centralnych, w tym również Unii Europejskiej. Efektywne działanie stworzonego systemu wsparcia innowacyjności powinno ponadto współgrać z przyjaznym dla przedsiębiorców środowiskiem biznesowym. Aby tak działający system wsparcia został stworzony, niezbędna jest wiedza, nie tylko w zakresie poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw, ale przede wszystkim ich potencjału innowacyjnego (zwłaszcza źródeł i możliwości jego wykorzystania) – jako czynnika decydującego o stopniu innowacyjności i jego wpływu na konkurencyjność w przyszłości.

A zatem współcześnie najważniejszą siłą napędową rozwoju społeczno-ekonomicznego są innowacje.

Ale trzeba mieć na uwadze, że nie każda branża jest jednakowo innowacyjna. Otóż z ostatnio przeprowadzonych badań empirycznych wynika [2, s.786], iż sektor usług jest mniej technologicznie innowacyjny niż sektor wytwórczy (czyli produkujący dobra). A zatem inwestorzy stający się współwłaścicielami spółek usługowych, powinni także uwzględniać fakt, że dla podniesienia poziomu konkurencyjności będą one musiały inwestować w działalność innowacyjną.

Jednakże dokładna prezentacja istoty konkurencyjności i innowacyjności jest przedmiotem kolejnej części publikacji.

Istota konkurencyjności i innowacyjności oraz związki między nimi

Słowo «innowacja» pochodzi od łacińskiego «innovatis», co oznacza odnowienie, tworzenie czegoś nowego. Według J.A. Schumpetera innowacje interpretowane są jako nieciągłe przedsięwzięcia nowych kombinacji czynników wytwórczych odnoszących się do pięciu przypadków [8, s.17]:

1. Wdrożenia nowego produktu, którego konsumenci i użytkownicy jeszcze nie znają oraz wprowadzanie nowego gatunku lub odmiany towaru znajdującego się już na rynku.
2. Zastosowanie nowej metody produkcji, która nie została jeszcze wykorzystana w praktyce określonej gałęzi produkcji.
3. Otwarcia nowego rynku, na którym określona gałąź produkcji nie była dotychczas obecna niezależnie od faktu, czy rynek taki już istniał czy też dopiero jest generowany.
4. Pozyskania nowego źródła surowców lub półfabrykatów także niezależnie od faktu, czy jest to źródło funkcjonujące wcześniej, czy też jest dopiero tworzone.
5. Przeprowadzenie nowej organizacji procesów gospodarczych zarówno w produkcji, jak i w sferze cyrkulacji towarów.

Istota działalności innowacyjnej w ujęciu J.A. Schumpetera sprowadza się do koncepcji tzw. twórczej destrukcji, która polega na ciągłym niszczeniu starych struktur i ciągłym tworzeniu nowych coraz bardziej efektywnych. Interpretacja pojęć i zakresu procesów innowacyjnych od czasów J.A. Schumpetera do czasów współczesnych ewoluowała wraz z rozwojem gospodarki. Współcześnie zakres przedmiotowy innowacji ujmowany jest bardzo szeroko, daleko wykraczający poza sfery techniki oraz w wyraźny sposób akcentujący aspekty ekonomiczne.

Zakres oraz tempo wdrażania innowacji stają się aktualnie ważnymi czynnikami warunkującymi konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku. Innowacyjność wyrażana jest poprzez wnoszenie nowej wartości dodanej do konkurencyjności produktów, poszukiwanie nowych kombinacji czynników wytwórczych oraz wykorzystanie sukcesów nauki w procesie produkcji. Ma ona istotne znaczenie w procesie kształtowania i poprawy pozycji na konkurencyjnym rynku Wspólnoty, co w dłuższej perspektywie czasu oddziaływać będzie na zmniejszenie dystansu między poziomem rozwoju gospodarczego Polski a pozostałymi krajami Unii Europejskiej.

Upowszechnienie innowacji staje się zatem jednym z głównych warunków umocnienia siły działania czynników rozwojowych i ich skuteczności. Jest ona także jednym z głównych wyznaczników możliwości dysponowania przez przedsiębiorstwo coraz lepszą techniką wytwarzania i bardziej konkurencyjnymi wyrobami. Innowacje techniczne stały się, więc nośnikiem

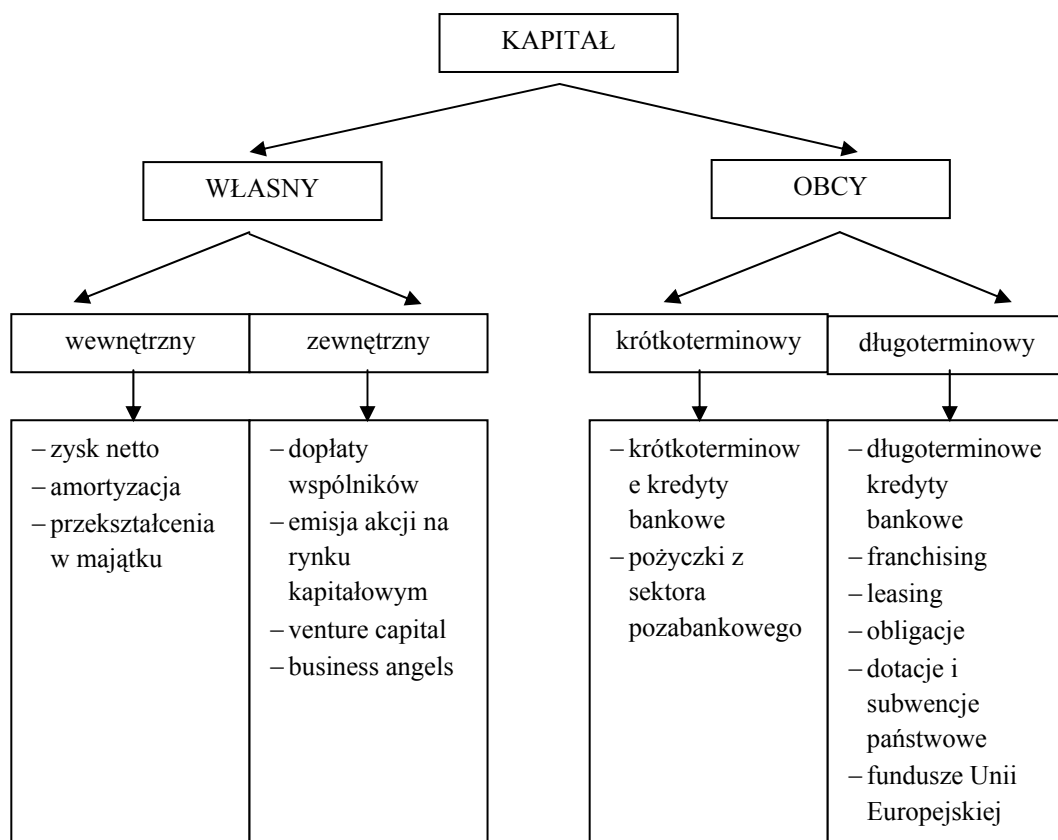
konkurencyjności stwarzając szansę i możliwości osiągnięcia sukcesu handlowego oraz poprawę pozycji konkurencyjnej na rynku.

Konkurencyjność jest pojęciem kontrowersyjnym i niejednoznacznie dotychczas definiowanym, ale rozumianym przez ekonomistów i polityków gospodarczych. Może ona być atrybutem pojedynczego produktu przedsiębiorstwa, branży lub gałęzi oraz gospodarki narodowej i ugrupowania integracyjnego, które stanowią pewną całość (system). Konkurencyjność tzn. zdolność konkurencyjna związana jest z analityczną koncepcją relatywnej zdolności (wydajności) nie tylko przedsiębiorstwa, ale także wyżej wymienionych podmiotów w porównaniu z innymi podmiotami stosunków ekonomicznych do: wytwarzania nowoczesnych, technologicznie intensywnych produktów, rozwiązywania nowych technicznych problemów, osiągania wysokich (stale rosnących) dochodów przy dużych rozmiarach zatrudnienia i względnie wysokim poziomie płac [9, s.15].

Biorąc pod uwagę przebiegające dynamicznie procesy internacjonalizacji produkcji, liberalizacji stosunków wymiennych w gospodarce światowej a nade wszystko procesy integracyjne w tym zwłaszcza w Europie słusznym jest stwierdzenie, że proces kształtowania się zdolności konkurencyjnej ma miejsce na trzech poziomach: na poziomie przedsiębiorstwa, gospodarki narodowej i ugrupowania integracyjnego. Należy dodać, iż pierwotny charakter ma zdolność konkurencyjna przedsiębiorstwa, natomiast zdolność konkurencyjna gospodarki i ugrupowania integracyjnego ma charakter wtórny i jest istotnym czynnikiem modyfikującym konkurencyjność na poziomie przedsiębiorstw.

Źródła finansowania działalności innowacyjnej

Realizacja działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach wymaga znacznych nakładów finansowych. Przedsiębiorstwa mogą pozyskiwać środki finansowe z różnych źródeł. W literaturze można spotkać się z wieloma kryteriami podziału tychże źródeł. Podstawowym kryterium podziału jest kryterium własności według, którego wyróżniamy źródła własne i obce. Główne źródła finansowania przedsięwzięć innowacyjnych można przedstawić graficznie (zob. rys. 1).



Rys. 1. Główne źródła pozyskiwania kapitałów własnych i obcych w przedsiębiorstwie
Źródło: opracowanie własne

Bardzo istotnym źródłem finansowania innowacji są fundusze Unii Europejskiej. Wsparcie dla innowacji w Unii Europejskiej może mieć ograniczony terytorialnie charakter. Służą temu instrumenty polityki spójności. Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji na lata 2007–2013 został przyjęty w październiku 2006 r. Stanowi spójną i zintegrowaną odpowiedź na cele postawione w odnowionej strategii lizbońskiej i łączy w sobie kilka dotychczas wdrażanych programów wsparcia. Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji propaguje najlepsze praktyki w dziedzinie konkurencyjności i innowacji, podczas gdy fundusze strukturalne wzmacniają spójność społeczną i gospodarczą. Niemniej wspomniany program jest wzajemnie powiązany z funduszami strukturalnymi. Ma za zadania zachęcać państwa członkowskie Unii Europejskiej do realizowania działań finansowanych z funduszy strukturalnych z wykorzystaniem najlepszych praktyk rozwiniętych w ramach tego programu, który obejmuje zarówno technologiczne jak i pozatechnologiczne aspekty innowacji. Program Ramowy koncentruje się na niższych poziomach procesu badawczego i innowacyjnego. Promuje usługi w zakresie transferu i wykorzystania technologii. Wspiera wdrażanie i wykorzystanie technologii przede wszystkim w trzech dziedzinach: technologie informacyjne, energia oraz ochrona środowiska. Jest też programem koordynacji krajowych i regionalnych polityk innowacyjnych w Unii Europejskiej [1, s.96].

Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP) stworzony przede wszystkim z myślą o małych i średnich przedsiębiorstwach (MŚP), wspiera działalność innowacyjną (w tym innowacje ekologiczne), zapewnia lepszy dostęp do środków finansowych oraz świadczy usługi wsparcia dla biznesu na poziomie regionalnym. Program ma zachęcać do szerszego i lepszego wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT) oraz wspomagać rozwój społeczeństwa informacyjnego. Promuje również wzmożone wykorzystanie energii odnawialnej i efektywność energetyczną. Realizacja programu rozpoczęła się w 2007 roku i potrwa do 2013 r. Budżet przeznaczony na jego realizację wynosi 3,621 mld EUR. Na CIP składają się trzy programy operacyjne. Każdy z programów ma swoje szczególne cele, mające w założeniu przyczynić się do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw oraz wspierać ich zdolność innowacyjną w danych obszarach prowadzonej działalności, jak np. technologie informacyjno – komunikacyjne (ICT) lub energetyka zrównoważona środowisko [Komisja Europejska, Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP), 2010]:

- Program na rzecz przedsiębiorczości i innowacji (EIP);
- Program na rzecz wspierania polityki w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT PSP);
- Inteligentna energia- program dla Europy (IEE).

W Programie Ramowym na rzecz Konkurencyjności i Innowacji wykorzystuje się trzy rodzaje instrumentów finansowania innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw. Wprawdzie nie są one tak korzystne jak dotacja w programach strukturalnych. Niemniej ułatwiają one dostęp do kapitału, który może być utrudniony w przypadku tej grupy przedsiębiorstw, zwłaszcza gdy znajdują się one na wczesnym etapie rozwoju. Ponadto, zmniejszą ryzyko inwestycyjne dla tej grupy podmiotów. Pierwszym mechanizmem wykorzystywanym w omawianym programie jest instrument na rzecz wysokiego wzrostu i innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach (ang. High Growth and Innovative SME Facility – GIF). Obejmuje inwestycje w wyspecjalizowane fundusze podwyższonego ryzyka, w tym fundusze finansujące wczesne stadium rozwoju firm, fundusze regionalne i specjalistyczne oraz fundusze typu venture capital, które finansują działalność badawczo-rozwojową.

Drugim instrumentem jest system poręczeń małych i średnich przedsiębiorstw (ang. SME Guarantee Facility – SMEG). Zapewnia on dodatkowe regwarancje dla systemów gwarancyjnych działających w krajach uczestniczących w programie oraz udziela gwarancji bezpośrednich dla pośredników finansowych. Oprócz inwestycji w wiedzę i innowacje system obejmuje finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw za pomocą mikrokredytów, gwarancje dla kapitału ryzyka finansującego małe i średnie przedsiębiorstwa na wczesnych etapach rozwoju oraz sekurytyzacji w celu finansowania zadłużenia małych i średnich przedsiębiorstw.

Ostatnim instrumentem finansowym wsparcia innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw w ramach omawianego Programu Ramowego jest system rozwijania zdolności instytucji pośrednictwa finansowego (ang. Capacity Building Scheme – CBS). Celem tego instrumentu jest rozwijanie specjalistycznej wiedzy dotyczącej inwestycji w małe i średnie przedsiębiorstwa technologiczne, które są na wczesnym etapie rozwoju lub posiadają znaczny potencjał wzrostu. Równie ważne w tym programie jest ulepszenie procedur pozwalających na ocenę finansową i ekonomiczną projektów inwestycyjnych w tym segmencie rynku finansowego.

Ponadto podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw jest jednym z celów horyzontalnych Narodowej Strategii Spójności określonej jako Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia [6, s. 28]. Jest to dokument wskazujący priorytety i obszary wykorzystania oraz system wdrażania funduszy unijnych: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności w ramach budżetu Wspólnoty na lata 2007–2013. Ze środków tych funduszy realizowany jest Program Innowacyjna Gospodarka na który przeznaczono 12,9% całość środków tj. 8,658 mld EUR.

Niniejsze rozważania są wstępem dla prezentacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Program Innowacyjna Gospodarka i jego cele

Programu Innowacyjna Gospodarka jest jednym z 6 programów krajowych Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, który jest finansowany ze środków Unii Europejskiej. Jest on skierowany głównie do przedsiębiorców, którzy zamierzają realizować innowacyjne projekty, związane z badaniami i rozwojem, nowoczesnymi technologiami, inwestycjami o dużym znaczeniu dla gospodarki lub wdrażaniem i stosowaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych.

W okresie 2007–2013 r. w ramach prezentowanego programu nie tylko przedsiębiorcy, ale także instytucje otoczenia biznesu, jednostki badawcze i naukowe oraz instytucje administracji publicznej mogą uzyskać wsparcie finansowe w wysokości 10,186 mld EUR [7]. Wsparcie to jest przeznaczone na realizację różnego rodzaju projektów, które przyczyniają się do podnoszenia innowacyjności polskiej gospodarki i polskich przedsiębiorstw. Z kwoty 10,186 mld EUR, 8,658 mld EUR to środki pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a pozostałe 1,527 mld EUR pochodzi z budżetu Polski.

Cele Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. Cel ten zostanie osiągnięty poprzez realizację celów szczegółowych, do których zalicza się:

- wzrost innowacyjności przedsiębiorstw;
- zwiększenie konkurencyjności polskiej nauki i roli nauki w rozwoju gospodarczym;
- zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym;
- tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy;
- wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

W tym miejscu należy nadmienić, iż Program Innowacyjna Gospodarka składa się z 9. osi priorytetowych, które są podzielone na szczegółowe działania, w ramach których można ubiegać się o wsparcie. Każda oś priorytetowa koncentruje się na wsparciu pewnych typów projektów. Wszystkie osie programu zostały zaprezentowane poniżej [7]:

- Oś priorytetowa 1. Badania i rozwój nowoczesnych technologii;
- Oś priorytetowa 2. Infrastruktura sfery B+R;
- Oś priorytetowa 3. Kapitał dla innowacji;
- Oś priorytetowa 4. Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia;
- Oś priorytetowa 5. Dyfuzja Innowacji;
- Oś priorytetowa 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym;
- Oś priorytetowa 7. Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji;
- Oś priorytetowa 8. Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki;
- Oś priorytetowa 9. Pomoc techniczna.

W ramach Programu Innowacyjna Gospodarka wsparcie przeznaczone jest głównie na współfinansowanie innowacyjnych projektów, realizowanych przez cztery kategorie beneficjentów, do których zaliczają się [7]:

- przedsiębiorcy (55,32% wsparcia);
- jednostki naukowe i badawcze (22,23% wsparcia);
- instytucje otoczenia biznesu (5,61% wsparcia);
- administracja publiczną w zakresie elektronicznych usług na rzecz obywateli (12,22% wsparcia).

W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, projekty pozyskujące dofinansowanie są podzielone na: wyłonione w trybie konkursu, systemowe i indywidualne. Jak widać, prezentowany program został tak skonstruowany, że wiele podmiotów może w jego ramach ubiegać się o dofinansowanie, realizując przy tym różne cele dla gospodarki. Stąd też można sobie zadać pytanie, jak należy scharakteryzować projekty zrealizowane tylko przez przedsiębiorstwa w województwie podkarpackim w okresie 2007–2012?

Odpowiedź na niniejsze pytanie została udzielona w kolejnej części publikacji.

Ogólna charakterystyka projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa w województwie podkarpackim w latach 2007–2012

W niniejszej publikacji scharakteryzowano wszystkie projekty dofinansowane w województwie podkarpackim w ramach Programu Innowacyjna Gospodarka, które były zrealizowane tylko przez przedsiębiorstwa [5] od 2007 r. do 30.06.2012 r. Autorzy postanowili nie dokonywać charakterystyki projektów zrealizowanych przez inne podmioty, aniżeli przedsiębiorstwa, ponieważ przedsiębiorstwa są zainteresowane głównie poprawą konkurencyjności i wdrażaniem innowacyjności z perspektywy komercyjnej, co można uznać za poznawczo interesujące.

W prezentowanym okresie przedsiębiorcy zrealizowali projekty w zaprezentowanych niżej działaniach:

- działanie 1.4–4.1 – dotyczy wsparcia na prace badawcze i rozwojowe oraz wdrożenia wyników tych prac;
- działanie 4.4 – obejmuje nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym;
- działanie 6.1 «Paszport do eksportu» – ma na celu promocję polskiej gospodarki na rynku międzynarodowym;
- działanie 8.1 – wspiera działalność gospodarczą w dziedzinie gospodarki elektronicznej;
- działanie 8.2 – wspiera wdrażanie elektronicznego biznesu typu B2B.

Z danych uzyskanych z Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego wynika, iż w analizowanym okresie zrealizowano 477 projektów, których wartość na dzień 30.06.2012 r. wyniosła 1 543 178 716,50 PLN, z czego wartość dofinansowania w ramach PO IG osiągnęła wartość 736 902 707,08 PLN. Oznacza to, iż kwota dofinansowania stanowiła 47,75% wartości wszystkich zrealizowanych przez przedsiębiorstwa projektów w województwie podkarpackim, a zatem przedsiębiorcy musieli dysponować ponad połową środków przeznaczonych na swoje przedsięwzięcia. Warto także nadmienić, iż największą liczbę projektów zrealizowały przedsiębiorstwa z Rzeszowa, czyli stolicy województwa podkarpackiego, bowiem liczba ta wyniosła 192.

W odniesieniu do konkretnych działań PO IG, przedsiębiorcy zrealizowali projekty w zaprezentowany poniżej sposób:

- w ramach działania 1.4–4.1 wykonano 37 przedsięwzięć o wartości 319 076 614,22 PLN, z czego kwota dofinansowania wyniosła 153 713 584,76 PLN, i stanowiła 48,17% wartości projektów tego działania;
- w ramach działania 4.4 przedsiębiorcy zrealizowali 32 projekty o łącznej wartości 081 254 736,12, przy czym kwota dofinansowania była na poziomie 491 555 747,90 PLN, co stanowiło 45,46% całkowitej wartości. w ramach działania 6.1 «Paszport do eksportu» wykonano 197 projektów, które miały wartość 19 724 099,70 PLN, a dofinansowanie wynosiło 52,55%, czyli 10 365 881,56 PLN;

– w ramach działania 8.1 przedsiębiorcy zrealizowali 52 projekty o wartości 723 058,36 PLN przy dofinansowaniu na poziomie 79,32%, czyli 23 577 783,12 PLN;

– w ramach działania 8.2 wykonano 159 projektów, których wartość wyniosła 93 400 208,10 PLN, a kwota dofinansowania osiągnęła 61,77%, czyli wyniosła 57 689 709,74 PLN.

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, iż projekty o najwyższej wartości przedsiębiorcy zrealizowali w ramach działania 4.4, których wartość stanowiła 70,07% wartości wszystkich projektów. Natomiast przedsięwzięcia o najniższej wartości zrealizowano w ramach działania 6.1, bo ich wartość stanowiła zaledwie 1,28% wartości wszystkich przedsięwzięć.

Analizując projekty zrealizowane przez przedsiębiorców, warto także dokonać ich charakterystyki przy użyciu statystyki opisowej. A zatem, projekt o najniższej wartości spośród 477 projektów miał wartość 6 000 PLN, i był zrealizowany przez przedsiębiorstwo «CHAKRA Paweł Ścibiorek». Tytuł projektu przedsiębiorcy brzmi: «Przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu dla wyposażenia taktycznego, pod marką SAG». Kwota dofinansowania wyniosła 4 800 PN, a zatem stanowiła 80% wartości projektu.

Natomiast projekt o największej wartości został zrealizowany przez przedsiębiorstwo «Zakłady Chemiczne Organika Sarzyna S.A.». Jego wartość wynosi 123 212 680 PLN, a kwota dofinansowania – 39 997 228,80 PLN, co stanowi 32,46% całkowitej wartości. Projekt ten został zatytułowany jako «Budowa innowacyjnej instalacji produkcyjnej substancji MCPA i MCPP-P».

Średnia arytmetyczna dotycząca wartości 477 przedsięwzięć, wyniosła 3 235 175,51 PLN, a zatem jest ona bardzo wysoka, jeśli się ją porówna z wartością projektu o najmniejszej wartości. Dlatego warto przeanalizować wartość mediany dotyczącej badanej populacji przedsięwzięć. Wyniosła ona 354 000 PLN, a zatem 50% wszystkich projektów miało wartość nie większą niż 354 000 PLN, a pozostałe 50% – nie mniejszą. Trzeba nadmienić, iż mediana jest o wiele niższa aniżeli średnia arytmetyczna. Oznacza to, iż wartość średniej arytmetycznej jest zawyżona przez projekty o dużej wartości. Dlatego w ocenie autorów, należy obliczyć wartości kwartyli dla analizowanych przedsięwzięć. Ich wartości są przedstawione poniżej:

- kwartyl pierwszy osiągnął wartość 12 500 PLN;
- kwartyl drugi osiągnął wartość 354 000 PLN;
- kwartyl trzeci osiągnął wartość 697 200 PLN.

Powyższe dane można skomentować w ten sposób, iż 25% wszystkich projektów przedsiębiorstw miało wartość nie większą niż 12 500 PLN, 50% – nie większą niż 354 000, a 75% – nie większą niż 697 200,00 PLN. Mając na uwadze powyższe, można wysnuć wnioski, iż większość zrealizowanych projektów miała wartość dość niską, jeśli odniesie się ją do średniej arytmetycznej. Autorzy, mając na względzie niniejsze wnioski, obliczyli wartość 80 – tego percentyla. Wyniosła ona 964 175,74 PLN. Oznacza to, iż 80% projektów osiągnęło wartość nie większą, niż 964 175,74 PLN.

Z zaprezentowanych danych wynika, iż w większości przypadków projekty zrealizowane przez przedsiębiorców miały wartość niższą niż 1 mln PLN. Natomiast projekty o największej wartości spowodowały, iż średnia arytmetyczna osiągnęła dużą kwotę. Dlatego autorzy dokonując charakterystyki obliczyli medianę dla badanego zbioru, która pokazała, iż 50% wszystkich projektów osiągnęło wartość nie większą niż 354 000 PLN. Ale najważniejszym wnioskiem płynącym z analizy jest to, iż całkowita wartość przedsięwzięć była bardzo wysoka, a poziom dofinansowania stanowił 47,75% ich wartości. Oznacza to, iż przedsiębiorstwa, które chcą wdrażać innowacje, potrafią wygospodarować znaczące środki. Ponadto, jeśli widzą one korzyści płynące z wdrażania innowacji, potrafią zrealizować projekty o bardzo dużej wartości. Stąd też przedsięwzięcia przedsiębiorstw funkcjonujących w województwie podkarpackim odgrywają w ocenie autorów znaczącą rolę dla gospodarki regionu.

Oprócz wdrożenia innowacyjnych rozwiązań, pozwalają one podnieść poziom konkurencyjności na rynkach krajowych i międzynarodowych (choćby dla takich celów przeznaczone jest działanie 6.1). Dlatego autorzy dochodzą do wniosku, iż scharakteryzowane projekty w obecnych czasach, pozwolą na zamortyzowanie spowolnienia gospodarczego, które jest przez przedsiębiorstwa w całym kraju odczuwalne.

Wnioski końcowe

W erze wiedzy, w której obecnie żyjemy, pojęcia «innowacyjność» i «konkurencyjność» nabierają zupełnie nowego znaczenia. W najnowszej literaturze nie prezentuje się już tylko najważniejszych informacji na temat tych pojęć, lecz są one prezentowane jako części składowe strategii przedsiębiorstw. Jako przykład można podać jedną z najnowszych technik zarządzania, która w literaturze niemieckiej [3, s.15] określana jest jako «Innovationsmanagement», co oznacza zarządzanie innowacją.

Zarządzanie innowacją należy do jednych z najważniejszych elementów strategii przedsiębiorstw, jego celem jest skupianie się na rozwoju. Natomiast strategia przedsiębiorstwa w tym kontekście skupia się na technologii, rynku, czasie, konkurencyjności i współpracy [3, s.15].

A zatem, łatwo wywnioskować, iż przedsiębiorstwa realizujące innowacyjne projekty, np. w ramach Programu Innowacyjna Gospodarka, których celem jest wdrażanie nowatorskich rozwiązań, zarządzają innowacjami, a ich strategie są w ten sposób nakierowane na podnoszenie poziomu konkurencyjności. Jednakże przedsiębiorstwa te powinny mieć ciągle na uwadze fakt, iż planowanie strategiczne i strategiczne innowacje powinny pozostawać ze sobą w interakcji, ponieważ strategia nieuwzględniająca innowacji jest bezużyteczna [3, s.21].

Reasumując, w ciągu kilku lat podkarpackie przedsiębiorstwa pozyskały na tyle duże środki pieniężne w ramach Programu Innowacyjna Gospodarka, iż ich poziom konkurencyjności na pewno uległ dość znacznemu podniesieniu. Dzięki takiemu dofinansowaniu gospodarka Polski jest w stanie konkurować w coraz większym stopniu z rozwiniętymi krajami Europy. Wiadomym jest, iż inwestowanie w innowacje pozwoli poprawić konkurencyjność polskiej gospodarki. Trzeba też nadmienić, iż jej model innowacyjności jest nadal imitacyjny. To zaś powoduje, że Polska jest ciągle strefą produkcji dla rynku europejskiego. Ale takie podejście nie gwarantuje ciągłego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Dlatego najlepszą rekomendacją dla wzrostu jest, jak wspomniano, regularne inwestowanie w innowacje.

Bibliografia:

1. Burdecka, W. (red.) System wspierania innowacji i transferu technologii w krajach UE i Polsce, Wyd. PARP, Warszawa, 2008.
2. Camisón, C., Monfort-Mir, V.M. Measuring innovation in tourism from the Schumpeterian and the dynamic-capabilities perspectives, *Tourism Management*, 2012, 33.
3. Granig, P., Hartlieb, E. Die Kunst der Innovation, «Strategische Aspekte des Innovationsmanagements - von der Unternehmensstrategie zur Innovationsstrategie», Wyd. Gabler Verlag, Wiesbaden, 2012.
4. Mieszkowski, K., Piech, K. (red.) Gospodarka oparta na wiedzy i innowacyjności przedsiębiorstw- wybrane zagadnienia, Wyd. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa, 2011.
5. Niepublikowane dane Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego.
6. Pangsy-Kania, S. Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia konkurencyjnego rozwoju, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2007.
7. Program Innowacyjna Gospodarka. <http://www.poig.gov.pl/>
8. Szatkowski, K. Istota i rodzaje innowacji, [W:] Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacjami, M. Brzeziński (red.), Wyd. Difin, Warszawa, 2005.
9. Ślusarczyk, B.L. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski. Teoria i praktyka, Wyd. CeDeWu – Wydawnictwa fachowe, Warszawa, 2011.
10. Wiśniewska, J., Janasz, K. (red.) Innowacyjność organizacji w strategii inteligentnego i zrównoważonego rozwoju, Wyd. Difin, Warszawa, 2012.

KONCEPCJA ZRÓWNOWAŻONEGO I TRWAŁEGO ROZWOJU W UJECIU GLOBALNYM

*Dr. hab. Bogusław Ślusarczyk,
Mgr. Aneta Kyc
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Wstęp

Koncepcja zrównoważonego rozwoju odegrała w drugiej połowie XX wieku olbrzymią rolę w kształtowaniu sposobu myślenia o wzajemnych stosunkach pomiędzy społeczeństwem, gospodarką i zasobami środowiska przyrodniczego. Opiera się ona na założeniu, iż istnieje rozwiązanie kompromisowe między dalszym rozwojem ekonomicznym a zachowaniem środowiska w jak najlepszym stanie. Szczególną uwagę przypisuje ona istnieniu współzależności rozwoju ekonomicznego, społecznego i jakości środowiska. Daje ona światu możliwość zachowania istniejących walorów przyrody poprzez ograniczenie degradacji środowiska naturalnego, które w wieku XX zostało przez człowieka bardzo «naruszone». Jej realizacja z jednej strony jest wymogiem czasu, z drugiej zaś świadczy o naszej odpowiedzialności za przyszłe pokolenia [2; 5]. Mimo wieloletniej dyskusji samo pojęcie zrównoważonego rozwoju nie jest do tej pory precyzyjnie zdefiniowane. Od początku 90-tych lat XX wieku ulega ono zmianie pod wpływem nowych wyobrażeń, u podstawy których leży między innymi uwzględnianie ekonomicznych, ekologicznych, socjalnych celów, sposobów obserwacji zjawisk i szerokich możliwości harmonizacji określonych wymiarów i celów. Najprościej ujmując ekorozwój oznacza rozwój lub wzrost społeczno – gospodarczy uwzględniający wymogi ekologiczne [5].

Trwały i zrównoważony rozwój jest koncepcją takiego stymulowania procesami społeczno – ekonomicznymi, by wzrost gospodarczy dokonywał się poprzez bardziej efektywne i jednocześnie racjonalne wykorzystanie wszelkich zasobów przyrody. Jego istotą jest powiązanie szybkiego rozwoju gospodarczego i wzrostu jakości życia ludności z poprawą stanu środowiska przyrodniczego i dążenie do zachowania go dla przyszłych pokoleń. Wiąże się go z jakością życia w odniesieniu do obecnych i przyszłych pokoleń, ochroną środowiska i sprawiedliwością wewnątrz i międzypokoleniową [2].

Definiowanie zrównoważonego rozwoju

Najczęściej przytaczaną definicją trwałego rozwoju jest definicja zawarta w raporcie «Nasza wspólna przyszłość» – «Our common future» [7], w którym ekorozwój zdefiniowano jako «...rozwój gospodarczy i społeczny, który zapewni zaspokojenie potrzeb współczesnej generacji bez ryzyka, że przyszłe pokolenia nie będą mogły zaspokoić swoich potrzeb». W raporcie stwierdzono także, iż zrównoważony rozwój powinien być uznany za cel polityki rządów wszystkich państw. I rzeczywiście wiele krajów świata przyjęło koncepcję ekorozwoju za podstawę swojej polityki ekologicznej.

Koncepcja zrównoważonego rozwoju znalazła swój wyraz w pracach wielu organizacji, ujęta została w wielu dokumentach (np. «Deklaracja z Rio w sprawie środowiska i rozwoju», «Globalny program działań – Agenda 21»), była też tematem wiodącym wielu konferencji ONZ [5].

W literaturze najczęściej przytaczana jest definicja trwałego rozwoju, który polega na maksymalizacji korzyści netto z rozwoju ekonomicznego, chroniąc jednocześnie zasoby naturalne w długim okresie oraz zapewniając odtwarzanie się ich użyteczności i jakości. Rozwój gospodarczy musi wówczas oznaczać nie tylko wzrost per capita, ale także poprawę innych elementów dobrobytu społecznego. Musi on obejmować również niezbędne zmiany strukturalne w gospodarce, jak i całym społeczeństwie [6].

Na podstawie tej definicji można wyróżnić następujące aspekty:

- istnienie trzech wymiarów (kapitałów): społecznego, ekonomicznego, i przyrodniczego – rozwój realizowany jest przez kształtowanie właściwych proporcji między tymi kapitałami;
- nadrzędność kapitału ludzkiego nad pozostałymi – pozostałe kapitały powinny być mu podporządkowane;

- rozwój jednego kapitału nie może dokonywać się kosztem pozostałych;
- funkcje kryterialne pełni poprawnie zdefiniowana jakość życia;
- rozwój dotyczy zarówno współczesnych jak i przyszłych pokoleń.

Główne cele rozwoju zrównoważonego i trwałego:

- wzrost jakości życia człowieka,
- wykorzystanie ubóstwa, aby zmniejszyć różnice w poziomie życia większości ludzi na świecie oraz dążenia o zaspokojenia ich potrzeb;
- powszechny dostęp do informacji dotyczącej środowiska oraz możliwość uczestnictwa w procesie podejmowania decyzji;
- promowanie odpowiednich wzorców konsumpcji i produkcji;
- pełniejsze wykorzystanie naturalnych i odnawialnych źródeł energii;
- ochrona środowiska dla rozwoju.

Termin rozwoju zrównoważony i trwały po raz pierwszy pojawił się podczas Konferencji ONZ w Sztokholmie w 1972 roku. Początkowo rozwój zrównoważony dotyczył przede wszystkim kwestii przyrody i ochrony środowiska w relacji do postępu gospodarczego. Stąd też nazwa «ekorozwój». Współcześnie pojęcie to ma szersze znaczenie i nie można go ani ograniczać, ani utożsamiać z ochroną środowiska. Integralność rozwoju gospodarczego, społecznego, a także przyrodniczego została przedstawiona m.in. w dokumentach światowej konferencji w Rio de Janeiro, podczas której za rozwój trwały i zrównoważony uznano rozwój społeczny, gospodarczy i przyrodniczy zapewniający zaspokojenie potrzeb współczesnych społeczeństw, bez naruszenia możliwości zaspokajania potrzeb przyszłych pokoleń. Należy podkreślić, że rozwój zrównoważony i trwały do koncepcja pierwotna – niejako naturalna, a to, co jest naturalne najlepiej odpowiada potrzebom jednostki. Pojęcie to nie zostało wymyślone przez dyplomatów, lecz oparte jest na prądawnej zasadzie harmonii życia i gospodarowania, ściśle złączoną z porządkiem świata przyrody [www.oko.Bielsko.pl/rozwój_zrownowazony,spoleczenstwo_obywatelskie.].

Rozwój zrównoważony to taki sposób gospodarowania zasobami naturalnymi, który nie prowadzi do degradacji środowiska przyrodniczego, a jednocześnie pozwala na zaspokojenie potrzeb obecnych i przyszłych pokoleń [4]. Termin trwały i zrównoważony rozwój odnosi się do typu rozwoju społeczno – gospodarczego, w którym wykorzystywanie zasobów nieodnawialnych będzie ograniczone, a z korzystaniem z zasobów odnawialnych ma się łączyć jak najmniejsze obciążenie środowiska przyrodniczego [3].

Zrównoważony rozwój stanowi podstawowy cel Unii Europejskiej. Po wejściu w życie Traktatu Amsterdamskiego z 1997 roku, Rada Europejska obradująca w Göteborgu w 2001 roku, przyjęła pierwszą Strategię Zrównoważonego Rozwoju UE. W 2006 roku, w związku z poszerzeniem Unii Europejskiej o nowe kraje członkowskie, uchwalono kompleksową odnowioną Strategię Zrównoważonego Rozwoju dla rozszerzonej Unii Europejskiej. W Strategii określono, że «trwały rozwój oznacza, że potrzeby obecnego pokolenia należy zaspokajać bez uszczerbku dla możliwości zaspokajania potrzeb przez przyszłe pokolenia. Łączy się to z propagowaniem dynamicznej gospodarki przy pełnym zatrudnieniu obywateli i wysokim poziomie ich wykształcenia, ochrony zdrowia, spójności społecznej, terytorialnej oraz ochrony środowiska – w świecie, w którym panuje pokój, bezpieczeństwo i poszanowanie różnorodności kulturowej». W Strategii wymieniono trzy wymiary zrównoważonego rozwoju, tj. wzrost gospodarczy, integrację społeczną i ochronę środowiska. Obejmują one takie cele priorytetowe jak:

- ograniczenie zmian klimatycznych i zwiększenie wykorzystanie czystej energii (zasobów odnawialnych);
- rozwiązywanie kwestii zagrożeń dla zdrowia publicznego;
- bardziej odpowiedzialną gospodarką zasobami naturalnymi;
- ulepszanie systemu transportowego i gospodarki gruntami;
- produkcję i konsumpcję zgodną z zasadami zrównoważonego rozwoju;
- integrację społeczną (tworzenie i kultywowanie więzi lokalnych) [9].

Rozwój zrównoważony i trwały oznacza zapewnienie trwałej poprawy jakości życia współczesnych i przyszłych pokoleń poprzez kształtowanie właściwych proporcji między trzema

rodzajami kapitału: ekonomicznym, ludzkim i przyrodniczym. Jest to, zatem rozwój oparty na właściwie ukształtowanych strukturach, których składową jest środowisko przyrodnicze, a kryterium integrującym – poprawnie zdefiniowana jakość życia. W rzeczywistości, bowiem rozwój prowadzi do coraz szybszego wykorzystania różnego rodzaju zasobów naturalnych, a to z kolei prowadzi do procesów, które powodują zachwianie relacji między kapitałami: ekonomicznym, ludzkim i przyrodniczym. W związku z tym wzrasta rola i znaczenie instrumentów prawnych służących do sterowania ochroną środowiska, gdyż to właśnie ochrona środowiska ma polegać na „działaniu lub zaniechaniu umożliwiającym zachowanie bądź przywrócenie równowagi przyrodniczej koniecznej do zapewnienia współczesnemu i przyszłym pokoleniom korzystnych warunków życia oraz realizacji prawa do korzystania z zasobów środowiska i korzystania z jego wartości. Sposobem na zapewnienie harmonii pomiędzy wzrostem gospodarczym, w kategoriach czysto ekonomicznych a poprawą stanu środowiska naturalnego jest koncepcja zrównoważonego rozwoju. Co więcej, strategia ta poszerza pojęcie środowiska na takie elementy, jak: dostęp do edukacji, system ochrony zdrowia czy rozwój kulturowy. Te elementy również obok otaczającej nas przyrody tworzą jakość życia. Takie definiowanie środowiska oraz mocne akcentowanie potrzeby poprawy jego jakości wymusza m.in. zmiany w sposobie mierzenia poziomu dobrobytu społecznego. Stosowanie wyłącznie ekonomicznych mierników dobrobytu nie odzwierciedla bardzo istotnych czynników, takich jak: stan środowiska naturalnego, stopień jego zanieczyszczenia czy skutki incydentów ekologicznych [1].

Na Szczycie Ziemi w 1992 r. w Rio de Janeiro uchwalono 5 kluczowych dokumentów, tj.: Agendę 21, Deklarację z Rio w sprawie Środowiska i Rozwoju (zawierającą 27 zasad i będącą rodzajem kodeksu postępowania człowieka wobec środowiska naturalnego), Ramową Konwencję w sprawie Zmian Klimatu, Konwencję o Bioróżnorodności i Deklarację o Lasach. Najistotniejszym dokumentem jest Agenda 21 będąca programem działań, jakie należy podejmować w perspektywie XXI wieku w zakresie środowiska i rozwoju. W dokumencie tym zwraca się szczególną uwagę na konieczność ochrony zasobów naturalnych i racjonalnego gospodarowania nimi w celu zapewnienia trwałego i zrównoważonego rozwoju. Agenda 21 składa się z czterech części. W pierwszej omówiono zagadnienia społeczne i ekonomiczne. W drugiej przedstawiono problemy ochrony środowiska i gospodarowania zasobami naturalnymi. Część trzecia odnosi się do roli, jakie w realizacji Agendy 21 powinny pełnić grupy społeczne. Czwarta część dotyczy możliwości realizacji poszczególnych zaleceń. Odnowienie postanowień z Konferencji z 1992 r. oraz rozwinięcie osiągnięć dokonanych po tym Szczycie miało miejsce 10 lat później w Johannesburgu. Na kolejnych konferencjach omawiane były następujące problemy: zielona gospodarka w kontekście zrównoważonego rozwoju i zwalczania ubóstwa oraz ramy instytucjonalne zrównoważonego rozwoju a także wyznaczono dążenia do osiągnięcia następujących rezultatów: wyeliminowanie skrajnego ubóstwa i głodu, zapewnienie powszechnego nauczania na poziomie podstawowym, promocja równości płci i awansu społecznego kobiet, ograniczanie umieralności dzieci, poprawa opieki zdrowotnej nad matkami, ograniczenie rozprzestrzeniania się HIV/AIDS, malarii i innych chorób zakaźnych, zapewnienie ochrony środowiska naturalnego, stworzenie globalnego partnerskiego porozumienia na rzecz rozwoju. Wyznaczone cele mają zostać osiągnięte do 2015 r.

Zrównoważony rozwój jest również jednym z priorytetów UE. Zgodnie z Traktatem o Unii Europejskiej, jej instytucje działają m.in. na rzecz trwałego rozwoju Europy, którego podstawą jest zrównoważony wzrost gospodarczy oraz stabilność cen, społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności zmierzająca do pełnego zatrudnienia i postępu społecznego oraz wysoki poziom ochrony i poprawy jakości środowiska. Celem UE jest też zwalczanie wykluczenia społecznego i dyskryminacji oraz wspieranie sprawiedliwości społecznej i ochrony socjalnej, równości kobiet i mężczyzn, solidarności między pokoleniami i ochrony praw dziecka. W centrum uwagi znajduje się także postęp naukowo-techniczny [8].

Strategia Zrównoważonego Rozwoju UE

Głównym narzędziem określającym szczegółowe cele i działania, zmierzającym przede wszystkim do osiągnięcia w pełni zrównoważonego rozwoju, ale również pomagającym w

wpracowywaniu odpowiednich wzorców jest długoterminowa Strategia Zrównoważonego Rozwoju UE.

Strategia Zrównoważonego Rozwoju w UE powstała w 2001 r., a następnie została zaktualizowana w czerwcu 2006 r. Naczelnym celem Strategii Zrównoważonego Rozwoju jest «określenie i rozwój działań, dzięki którym UE będzie mogła zapewnić obecnym i przyszłym pokoleniom stały wzrost jakości życia poprzez tworzenie społeczności opartych na zasadach zrównoważonego rozwoju, tj. społeczności wydajnie gospodarujących zasobami i z nich korzystających, czerpiących z potencjału gospodarki w zakresie innowacji ekologicznych i społecznych, a przez to zapewniających dobrobyt, ochronę środowiska naturalnego i spójność społeczną». Również w tym dokumencie zrównoważony rozwój oznacza, że potrzeby obecnego pokolenia należy zaspokajać bez uszczerbku dla możliwości zaspokajania potrzeb przyszłych pokoleń.

Do celów głównych Strategii Zrównoważonego Rozwoju UE zaliczono: ochronę środowiska naturalnego; sprawiedliwość i spójność społeczną; dobrobyt gospodarczy; realizację zobowiązań UE w skali międzynarodowej.

Jako podstawowe wyzwania strategii przyjęto: zmianę klimatu i czystą energię; zrównoważony transport; zrównoważoną konsumpcję i produkcję; ochronę zasobów naturalnych i gospodarowanie nimi; zdrowie publiczne; integrację społeczną, demografię i migracje; wyzwania w zakresie globalnego ubóstwa i trwałego rozwoju.

Poza wymienionymi strategiami koncepcja zrównoważonego rozwoju zawarta jest również w innych dokumentach i inicjatywach, m. in.:

– Białych Księgach – tj. dokumentach Komisji Europejskiej zawierających oficjalne propozycje kierunków zmian wspólnej polityki, mających formę politycznej deklaracji, choć nie są one wiążące, ich nieformalna waga skłania do respektowania ich zapisów – np. Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i oszczędzającego zasoby systemu transportu;

– Zielonych Księgach – tj. sektorowych dokumentach Komisji Europejskiej obejmujących wąski, specjalistyczny fragment integracji UE, mających na celu zapoczątkowanie dyskusji lub konsultacji na tematy związane z danym problemem, nie zawierają one projektów konkretnych rozwiązań legislacyjnych, a zapoczątkowane przez nie konsultacje mogą zostać sfinalizowane wydaniem Białej Księgi – np. TEN – T: Przegląd polityki. W kierunku lepiej zintegrowanej transeuropejskiej sieci transportowej w służbie wspólnej polityki transportowej; Międzynarodowe inicjatywy dotyczące zrównoważonego rozwoju;

– Komunikatach Komisji Wspólnot Europejskich, np. «Wyjść poza PKB. Pomiar postępu w zmieniającym się świecie» (jest to jedna z inicjatyw mających uzupełnić wskaźnik PKB w ten sposób, by odzwierciedlone były także priorytety społeczne i polityczne. Wskaźnik PKB często jest błędnie utożsamiany ze wskaźnikiem ogólnego rozwoju społecznego, mimo, że właśnie wymiaru społecznego w nim brak, a ujmuje jedynie aspekt ekonomiczny rozwoju, brak w nim również odniesienia do równowagi ekologicznej, ograniczenia te należy uwzględnić przy stosowaniu PKB w analizach i debatach politycznych);

– Opiniach Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, np. w sprawie dalszych perspektyw strategii zrównoważonego rozwoju [8].

Obecnie wskazuje się na potrzebę opracowania szczegółowej strategii zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej i wszystkich krajów członkowskich. Strategia miałaby uwzględniać istotne różnice i uwarunkowania krajów wysoko rozwiniętych i rozwijających się, gdyż nowe kraje mają niższy poziom PKB na jednego mieszkańca od krajów wysoko rozwiniętych i, mimo wynegocjowanych wcześniej okresów dostosowawczych nie, nie podjęły ze względów finansowych realizacji wymagań w zakresie ochrony środowiska [2].

Strategia «Europa 2020»

Strategia «Europa 2020» jest zarówno kontynuacją śmiałej wizji rozwoju nakreślonej przez Strategię Lizbońską, jak i próbą odpowiedzi na słabości europejskiej gospodarki, które ze wzmoczoną siłą ujawniły się podczas ostatniego kryzysu, który przyniósł największe, od co najmniej

80 lat załamanie gospodarcze oraz uwidocznili poważne słabości strukturalne gospodarek europejskich [10]. Strategia «Europa 2020» jest przewidziana na lata 2010–2020. Dokument przedstawia wizję społecznej gospodarki rynkowej, a jej głównymi założeniami są: rozwój inteligentny, rozwój zrównoważony oraz rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu. W praktyce oznacza to wspieranie innowacji i rozwoju wiedzy, efektywne wykorzystanie zasobów, konkurencyjność i ochronę środowiska oraz wspieranie zatrudnienia, spójność społeczną i terytorialną [8].

Strategia «Europa 2020» ma być europejską odpowiedzią na odczuwalne teraz silniej niż jeszcze przed dekadą globalne wyzwania, w tym rosnącą konkurencją ze strony Stanów Zjednoczonych i wschodzących potęg gospodarczych – Indii i Chin, zmiany klimatu oraz wyczerpujące się zasoby naturalne czy obserwowany proces starzenia się społeczeństw, stanowiący poważne zagrożenie dla europejskiego modelu socjalnego. Rosnące koszty utrzymania sektora emerytalnego i opieki zdrowotnej będą niewątpliwie stanowiły jedno z najpoważniejszych wyzwań dla krajowych systemów finansów publicznych. W tych warunkach jedynie śmiałe i skoordynowane działania obejmujące europejskie instytucje, państwa członkowskie, regiony oraz partnerów społeczno-gospodarczych i przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego będą gwarantem sukcesu. Ryzyko niewykorzystania tej szansy jest zbyt wysokie groziłoby nam wejście w długi okres powolnego wzrostu gospodarczego oraz marginalizacja na arenie międzynarodowej. Atutem Unii Europejskiej jest głęboko zaawansowany proces integracji gospodarczej w oparciu o instytucje wolnego rynku i unii monetarnej, a dalsze znoszenie ograniczeń dla jednolitego rynku wewnętrznego mogłoby stanowić nowy impuls pro wzrostowy. Ważne przy tym jest wspieranie procesów harmonijnego rozwoju wszystkich regionów, w szczególności poprzez odblokowanie procesów wzrostowych pozwalające zachować proporcjonalny udział poszczególnych państw członkowskich w osiąganiu celów strategii «Europa 2020» [10].

Monitoring realizacji Strategii «Europa 2020» przewiduje coroczne raporty Komisji Europejskiej na podstawie ustalonego zestawu wskaźników. Wskaźniki te obejmują obszar zatrudnienia, inwestycji w badania i rozwój, emisji dwutlenku węgla i energii, edukacji oraz ubóstwa. Jako podstawowe przyjęto osiem wskaźników monitorujących i określono dla nich wartości docelowe. Wszystkie kraje członkowskie zostały zobowiązane do określenia swoich celów, które mają pozwolić na realizację założeń Strategii dla UE [8].

Obszary priorytetowe Strategii «Europa 2020»

Fundamentalny cel reform, jakim jest przyspieszenie wzrostu gospodarczego i zwiększenie zatrudnienia w Unii Europejskiej, nie uległ zmianie, jednakże zaproponowany model europejskiej społecznej gospodarki rynkowej w większym niż dotychczas stopniu ma się opierać na trzech współzależnych i wzajemnie uzupełniających się priorytetach:

Priorytety te obejmują:

- wzrost inteligentny – czyli rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach;
- wzrost zrównoważony – czyli transformacja w kierunku gospodarki niskoemisyjnej, efektywniej korzystającej z zasobów i konkurencyjnej;
- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu – czyli wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną.

Cele główne stanowią:

Cel 1: osiągnięcie wskaźnika zatrudnienia na poziomie 75% wśród kobiet i mężczyzn w wieku 20–64 lat, w tym poprzez zwiększenie zatrudnienia młodzieży, osób starszych i pracowników nisko wykwalifikowanych oraz skuteczniejszą integrację legalnych imigrantów.

Cel 2: poprawa warunków prowadzenia działalności badawczo – rozwojowej w szczególności z myślą o tym, aby łączny poziom inwestycji publicznych i prywatnych w tym sektorze osiągnął 3% PKB; ponadto Komisja Europejska opracuje wskaźnik odzwierciedlający efektywność działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej.

Cel 3: zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20%, w porównaniu z poziomami z 1990 r.; zwiększenie do 20% udziału energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii; dążenie do zwiększenia efektywności energetycznej o 20%. Unia Europejska zdecydowana jest podjąć decyzję

o osiągnięciu do 2020 r. 30-procentowej redukcji emisji w porównaniu z poziomami z 1990 r., o ile inne kraje rozwinięte zobowiążą się do porównywalnych redukcji emisji, a kraje rozwijające się wniosą wkład na miarę swoich zobowiązań i możliwości.

Cel 4: podniesienie poziomu wykształcenia zwłaszcza poprzez dążenie do zmniejszenia odsetka osób zbyt wczesnie kończących naukę do poniżej 10% oraz poprzez zwiększenie, do co najmniej 40% odsetka osób w wieku 30–34 lat mających wykształcenie wyższe lub równoważne.

Cel 5: wspieranie włączenia społecznego zwłaszcza przez ograniczanie ubóstwa, mając na celu wydzwignięcie z ubóstwa lub wykluczenia społecznego, co najmniej 20 mln. obywateli.

Komisja Europejska opracowała zintegrowane wytyczne będące zestawem ogólnych zaleceń dla krajów członkowskich w różnych obszarach polityk gospodarczych, tak, aby ich realizacja doprowadziła do szybkiego osiągnięcia głównych celów strategii «Europa 2020».

W porównaniu ze Strategią Lizbońską liczba zintegrowanych wytycznych została zredukowana z 24 do 10.

Zgodnie z Traktatem Lizbońskim Rada Unii Europejskiej ds. Gospodarczych i Finansowych (ECOFIN) zaakceptowała wytyczne odnoszące się do polityk gospodarczych (1–6), pozostałe, obejmujące obszar polityki zatrudnienia (7–10), zostały przyjęte przez Radę Unii Europejskiej ds. Zatrudnienia, Polityki Społecznej, Zdrowia i Polityki Dotyczącej Konsumentów (EPSCO) po wcześniejszym zasięgnięciu opinii Parlamentu Europejskiego.

Zintegrowane wytyczne stanowią podstawę do opracowania przez rządy państw członkowskich Krajowych Programów Reform (KPR). Zintegrowane wytyczne dotyczą:

- zapewnienie jakości i stabilności finansów publicznych (wytyczna 1);
- rozwiązanie problemu nierównowagi makroekonomicznej (wytyczna 2);
- zmniejszenie nierównowagi w strefie euro (wytyczna 3);
- optymalizacja pomocy na rzecz badań i rozwoju oraz innowacji, wzmocnienie trójkąta wiedzy i uwolnienie potencjału gospodarki cyfrowej (wytyczna 4);
- bardziej efektywne korzystanie z zasobów i ograniczenie emisji gazów cieplarnianych (wytyczna 5);
- poprawa otoczenia biznesu i środowiska konsumenckiego oraz modernizacja bazy przemysłowej, aby zapewnić funkcjonowanie rynku wewnętrznego w pełnym zakresie (wytyczna 6);
- zwiększenie uczestnictwa kobiet i mężczyzn w rynku pracy, ograniczanie bezrobocia strukturalnego i promowanie jakości zatrudnienia (wytyczna 7);
- rozwijanie zasobów wykwalifikowanej siły roboczej odpowiadającej potrzebom rynku pracy oraz promowanie uczenia się przez całe życie (wytyczna 8);
- poprawa jakości i wydajności systemów kształcenia i szkolenia na wszystkich poziomach oraz zwiększenie liczby osób podejmujących studia wyższe lub ich odpowiedniki (wytyczna 9);
- promowanie włączenia społecznego i zwalczanie ubóstwa (wytyczna 10).

Wyznaczone cele są silnie współzależne. Przykładowo, wzrost stopy zatrudnienia powinien pociągnąć za sobą ograniczanie rozmiarów ubóstwa wśród osób bezrobotnych i nieaktywnych zawodowo. Osiągnięcie celów gospodarki niskoemisyjnej nie będzie możliwe bez odpowiedniego zwiększenia nakładów na badania i rozwój czy szerszego wykorzystywania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych.

Oprócz celów dla całej Unii Europejskiej każdy kraj członkowski we współpracy z Komisją Europejską zobowiązany został do określenia krajowych celów rozwoju w powyższych pięciu obszarach, tak, aby po zsumowaniu wszystkich działań można było osiągnąć wyznaczone cele unijne. Przyjmując krajowe cele Strategii «Europa 2020», rządy biorą pod uwagę stan wyjściowy gospodarki, co oznacza, że kraje startujące z pozycji lepszej niż pozostałe powinny podjąć bardziej ambitne zobowiązania. Siedem inicjatyw przewodnich stanowi jeden z najważniejszych instrumentów realizacji celów strategii «Europa 2020» inicjatywy składają się z działań realizowanych zarówno na poziomie unijnym, jak i krajowym [10].

Ponadto podkreśla się, że innowacje powinny być ukierunkowane w taki sposób, by przyczynić się do sprostania globalnym wyzwaniom społecznym. W ramach inicjatywy przewidziano m.in. dokończenie tworzenia europejskiej przestrzeni badawczej oraz zakończenie

prac nad patentem unijnym i sądem patentowym dla całej Unii Europejskiej. Planowane jest także tworzenie europejskich partnerstw innowacyjnych zrzeszających podmioty działające na poziomie wspólnotowym, jak i krajowym oraz dalsze zacieśnianie powiązań między sferą naukową, badawczą i biznesową. Dużo miejsca poświęcono również zwiększaniu dostępu do finansowania dla MŚP (w tym zwiększenie roli Europejskiego Banku Inwestycyjnego) oraz innowacjom społecznym. Na państwach członkowskich inicjatywa kładzie obowiązek dokonania reformy krajowych systemów badawczo-rozwojowych, rozwijania narzędzi wsparcia działań innowacyjnych oraz zapewnienia odpowiedniej liczby absolwentów kierunków ścisłych i technicznych. Działania na rzecz poprawy wyników systemów kształcenia oraz ułatwiania młodzieży wejścia na rynek pracy. Inicjatywa przewiduje wspieranie mobilności i współpracy akademickiej (np. w ramach programu Erasmus). Należy również dokonać modernizacji szkolnictwa wyższego, wykorzystując najlepsze rozwiązania wdrażane na świecie oraz rozwijać mechanizmy uznawania kwalifikacji nieformalnych. Przewiduje się także wzmocnienie działań mających na celu ułatwienie młodzieży wchodzenia na rynek pracy dzięki programom stażowym i praktykom zawodowym [11].

Europa efektywnie korzystająca z zasobów to działania na rzecz niezależnienia wzrostu gospodarczego od wykorzystania zasobów oraz transformacji w kierunku gospodarki niskoemisyjnej w większym stopniu wykorzystującej potencjał, jaki dają odnawialne źródła energii. Zakłada się dokończenie budowy wewnętrznego rynku energii. Przewidziano stosowanie zachęt w celu propagowania zmian wzorców produkcji i konsumpcji na bardziej zrównoważone oraz wycofywanie subsydiów szkodliwych dla środowiska, m.in. w większym stopniu wykorzystywane będą instrumenty ekonomiczne czy zielone zamówienia publiczne. Ponadto zaplanowano działania zmierzające do stworzenia zmodernizowanych, inteligentnych i zintegrowanych sieci infrastruktury energetycznej oraz transportowej, ze szczególnym uwzględnieniem transportu w miastach. Zwrócono także uwagę na potrzebę podniesienia standardów efektywności energetycznej budynków. W ramach projektu powinna zostać opracowana wizja zmian strukturalnych i technologicznych do 2050 r., tak, aby uczynić z Europy gospodarkę przyjazną środowisku, a zarazem odporną na zmiany klimatu.

Europejska agenda cyfrowa to działania na rzecz upowszechnienia szybkiego Internetu i umożliwienia gospodarstwom domowym i przedsiębiorstwom czerpania korzyści z jednolitego rynku cyfrowego. W ramach projektu zakłada się m.in. utworzenie jednolitego rynku treści i usług on-line. Przewiduje się wykorzystanie instrumentów finansowych oraz zreformowanie ram prawnych w celu wspierania rozwoju technologii cyfrowych. Należy szczególnie zadbać o nabywanie umiejętności informatycznych i poszerzanie dostępności szybkiego Internetu.

Polityka przemysłowa w erze globalizacji to działania na rzecz poprawy otoczenia biznesu oraz wspierania rozwoju silnej i zrównoważonej bazy przemysłowej, przygotowanej do konkurencyjności na rynkach światowych.

W ramach projektu zostanie wypracowane horyzontalne podejście do polityki przemysłowej oraz polityka wspierania sektorów przechodzących na bardziej efektywne wykorzystywanie zasobów i energii. Wśród proponowanych działań wymienia się poprawę otoczenia gospodarczego, szczególnie w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw. Przewiduje się także wspieranie restrukturyzacji sektorów schyłkowych i ułatwianie zmiany kwalifikacji zgodnie z potrzebami sektorów wschodzących. W inicjatywę wpisano także rozwój europejskiej polityki kosmicznej oraz kontynuację projektu Galileo (system nawigacji satelitarnej). Postanowiono również wznowić europejską strategię propagującą koncepcję społecznie odpowiedzialnego biznesu.

Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia to działania na rzecz modernizacji rynków pracy i wzmocnienia pozycji obywateli poprzez rozwój kwalifikacji przez całe życie w celu zwiększenia współczynnika aktywności zawodowej i lepszego dopasowania podaży do popytu na rynku pracy.

W ramach projektu przewiduje się kontynuację wdrażania modelu łączącego elastyczność i bezpieczeństwo w zatrudnieniu, z uwzględnieniem uwarunkowań specyficznych dla każdego państwa członkowskiego. Postuluje się również ułatwienie mobilności zawodowej siły roboczej w UE oraz wsparcie dla długookresowej polityki migracji zarobkowych. Ponadto państwa

członkowskie powinny stale monitorować systemy podatkowy i wsparcia socjalnego, dążąc do eliminacji bodźców zmniejszających chęć do podjęcia pracy.

Europejski program walki z ubóstwem to działania na rzecz zapewnienia spójności społecznej i terytorialnej, tak, aby korzyści płynące ze wzrostu gospodarczego i zatrudnienia były szeroko dostępne, a osoby ubogie i wykluczone społecznie mogły żyć godnie i aktywnie uczestniczyć w życiu społecznym. W ramach projektu powstanie platforma współpracy i wymiany dobrych praktyk w zakresie walki z wykluczeniem. Państwa członkowskie powinny opracować programy rozwiązywania problemów grup szczególnie zagrożonych – m.in. samotnych rodziców, osób starszych, niepełnosprawnych, mniejszości czy bezdomnych. Należy także zapewnić wsparcie osobom zagrożonym ubóstwem, wykorzystując w pełni krajowe systemy emerytalne oraz socjalne [10].

Podsumowanie

Głównym założeniem zrównoważonego i trwałego rozwoju jest zapewnienie obecnym i przyszłym pokoleniom poprawy jakości życia. Efekt ten ma zostać osiągnięty poprzez utworzenie społeczności wydajnie gospodarującej i korzystającej z zasobów naturalnych z uwzględnieniem obostrzeń ekologicznych. Zrównoważony rozwój oznacza, więc, że potrzeby współczesnego pokolenia należy zaspokajać bez uszczerbku dla możliwości zaspokajania potrzeb przyszłych pokoleń. Szczególną uwagę przypisuje się w nim współzależności pomiędzy rozwojem ekonomicznym i społecznym a jakością środowiska naturalnego. W rezultacie na świecie zachowane zostaną istniejące walory przyrody poprzez ograniczenie degradacji środowiska naturalnego, które to w XX wieku zostało przez człowieka bardzo «naruszone». Realizacja idei ekorozwoju jest z jednej strony wymogiem czasu, z drugiej zaś świadczy o naszej odpowiedzialności za przyszłe pokolenia. Należy, zatem stwierdzić, iż ekorozwój powinien być uznany za cel polityki rządów wszystkich państw. I rzeczywiście wiele krajów świata już przyjęło koncepcję zrównoważonego i trwałego rozwoju za podstawę swojej polityki gospodarczej. Również Polska po wstąpieniu do struktur Unii Europejskiej otrzymała dostęp do środków unijnych, aby móc zredukować lukę rozwojową dzielącą ją od pozostałych krajów członkowskich a także, aby podjąć działania wynikające z akcesji w tym równocześnie koncepcję zrównoważonego i trwałego rozwoju.

Bibliografia:

1. Brendzel-Skowera, K. Bariery w realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju w Polsce. [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania instytucjonalne. Zeszyt 14. Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, 2009, s.102–103.
2. Burzyńska, D. Zrównoważony rozwój a polityka ekologiczna jednostek samorządu terytorialnego. [w:] pod redakcją Dyra T i Siek E. J. Uwarunkowania rozwoju regionalnego Unii Europejskiej. Instytut Naukowo-Wydawniczy «SPATIUM», Radom, 2012, s.158, 161, 163.
3. Ciecchanowicz-MLeanc, J. Ochrona środowiska w działalności gospodarczej, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa, 2003, s.15.
4. Dubel, K. Uwarunkowania przyrodnicze w planowaniu przestrzennym, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok, 1998, s.96.
5. Mazur-Wierzbicka, E. Miejsce zrównoważonego rozwoju w polskiej i unijnej polityce ekologicznej na początku XXI wieku. [w:] redakcja naukowa Michał Gabriel Woźniak. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Problemy globalizacji i regionalizacji. Zeszyt 8, część 1. Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, 2006, s.317.
6. Piontek, F. Kontrowersje i dylematy wokół rozwoju zrównoważonego i trwałego, [w:] Piontek F. (red.), Ekonomia a rozwój zrównoważony, t.1. (Teoria i kształcenie), Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok, 2001, s.18.
7. Raport Brundtland – Our Common Future, Oxford University Press, The World Commission on Environmental and Development, Oxford 1987. Polski przekład to: Nasza wspólna przyszłość, PWE Warszawa, 1991.
8. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski. Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice, 2011, s.5–7.
9. www.oko.Bielsko.pl/rozwoj_zrownowazony,spoleczenstwo_obywatelskie.
10. www.kpr.gov.pl Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu.
11. www.mg.gov.pl.

THE EUROPEAN UNION REGIONAL POLICY AND THE PODKARPACIE ECONOMY

Mgr. inż. Karol Solek

University of Rzeszow, Poland

Members of the European Communities (EC) have not always seen the need for regional policy-making, as they have been discerning the risk of loss of part of independence in it to the regional centers of power. In addition, regions in the initial phase of operating were not considered as important political entities, and the nations were treated in an integral way. In practice, there have been some cases of an unequal treatment of the various regions and areas as well as granting some of them the privilege by the next governing teams. Meanwhile, there was a need for a mechanism to ensure a sustainable development of all territories, particularly peripheral ones and those with economic difficulties.

Regional policy is now one of the most important EU policies. Expenses spent on it for the period 2007–2013 are second only to those spent on the Common Agricultural Policy. Regional policy is a part of the structural policy (cohesion). It refers to specific areas, while the structural policy has a horizontal range – it can apply to all regions. About 90 percent of funds allocated by the European Union for structural policy is related to regional needs [1]. Regional policy is based on the principles of partnership and co-financing between the EU and national and regional authorities of the concerned nation. It is not the «top-down» policy, the EU shares the decision-making process with the local authorities of the region, which, together with the central government are the closest to the citizens and they better recognize the problems of the region. EU regional policy is not intended to replace the regional policies of the Member States, but it will help with their better implementation. The European Union through its policies encourages governments and parliaments to get the intermediate-level policies more involved in political activities. In this way, decisions are more accurate, solutions are more efficient, and the citizen directly in their region perceives the consequences of the European Union [2]. There is no single treaty, commonly accepted definition of regional policy. In general terms it is, thematically arranged, erected by the decision center, an action meant, with a help of team of legal and financial instruments, to eliminate the disparities in economic and social development of the regions in the EU and ensure the sustainable growth of all areas maintaining its internal economic and social cohesion [3]. Other definitions that occur in the subject literature sound similar. It can be concluded that EU regional policy aims at reducing the economic disparities between rich and poor regions of the EU Member States. The process of integration has not contributed to the reduction of disparities, but on the contrary, for their deepening. Diversity also intensified after the EU enlargement to the countries of Central and Eastern Europe. In the EU there is no official definition of a «region». The region may be a component of the federal state of political, administrative and financial autonomy (eg Belgium). But it is also a part of the territory of a historical and cultural distinctiveness (eg, Catalonia), as well as part of a separate planning reasons (eg Marseyeside Region in north-west England, around the axis of Liverpool and the River Mersey). According to the universal encyclopedia PWN «region» is a conventionally separated, relatively homogeneous area distinctive from adjacent areas by the set of natural or acquired features. Distribution of different types of area into regions (regionalization) is made in geographical sciences in order to spatial structuring of the sciences' material. We can distinguish between physiogeographical (natural-climatic, soil, etc.) and geographical (agricultural, industrial) regions, as well as economic and administrative ones, which are the object of planning and management [4]. In 1988, the Members of the European Communities enacted the Community Regionalization Card as an appendix to the «Resolution on Community regional policy and the role of regions», where the region is defined as territory that from a geographical point of view is clearly a whole, or a complex of sites that form an integrated whole, and where the population is characterized by certain common elements, but it would like to preserve and develop some resulting properties to encourage cultural, social and economic progress.

According to the Card, the region determinant is a geographical criterion or a sense of community among the population living in the area.

Currently, the EU expanded in 2007 to include Bulgaria and Romania, according to the nomenclature of NUTS 2 (Nomenclature des Unités Territoriales pour des Statiques – Nomenclature of Territorial Units for Statistics) consists of 268 regions. They differ in naming, often not matching each other among the individual nations. What in one country is a region in the other is a district, county, or area. EU regions also differ in legal status. The federal states are autonomous regions and perform the legislature. This is the case, for example, in Germany, Belgium, Italy, and Spain, although the last is not officially a federation. In unitary states and the highest territorial unit it is a relatively small self-government unit of a under – municipality level. Division of the regions is used only for the purpose of planning or some special administration. In this group there are the United Kingdom, Greece and Denmark. There are also so-called regional countries whose structure is composed of self-governing regions, like in France. To categorize regions, in the early 70s the European Union established the Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS). It has been determined taking into account the existing institutional divisions between EU countries. NUTS can compare the statistics collected in the Member States concerning the economic and social situation, and allows the preparation of analyzes and forecasts. Based on the NUTS classification the EU Structural Funds allocations are made to regions considered peripheral or delayed in the socio-economic development.

On Polish territory NUTS units look like this: NUTS 1 – regions (bringing together the voivodeships) – 6 units, NUTS 2 – voivodeships – 16 units, NUTS 3 – subregions (grouping several counties) – 66 units (to 2007 there were 45 of them) [5].

The main objective of the regional policy, which has always prevailed Member States, is closing the gap between regions in the European Union. With the development of policy this objective has achieved a broader interpretation and definition. In 1988, the implementation of objectives were divided into six periods within which specific funds were allocated for the development of regional policy. The first period began in 1989. Granted funds were distributed for years 2007–2013. Objectives to guide the EU in this period is convergence, regional competitiveness, employment and European territorial cooperation.

Under the first goal, EU focuses on modernizing and diversifying economic structures as well as safeguarding or creating sustainable jobs, undergoing actions in areas such as research and technological development, innovation and enterprise, information society, environment, risk prevention, tourism, culture, transport, energy, education, health. The UE allocates as much as 81 percent of available resources for it. The regions which are covered by it (NUTS 2 nomenclature – in Poland the voivodeships), where per capita GDP is less than 75 percent of community average. This applies to all Polish regions, most regions of the countries that joined the EU together with Poland in 2004, but the eastern regions of Germany too.

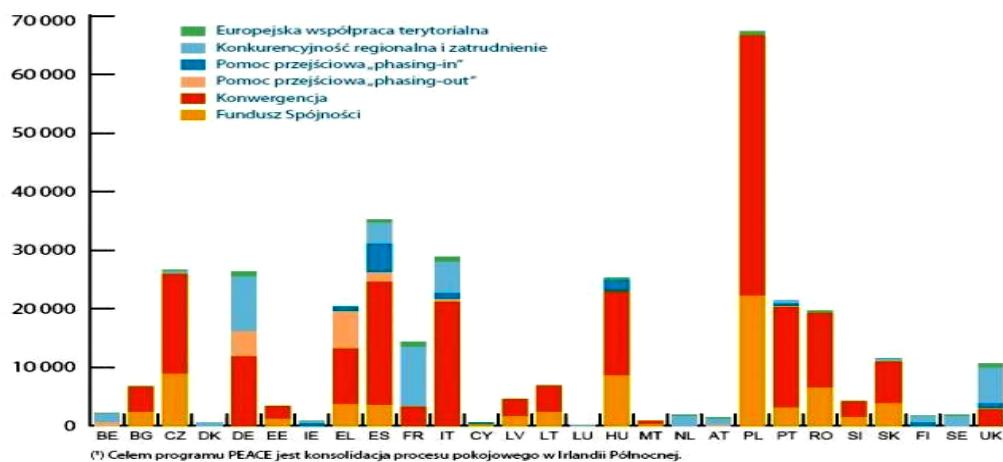


Figure 1. Financial resources – by objectives

Source: Polityka spójności 2007–2013 komentarze i teksty oficjalne. (prices mld Euro).

On the second goal the EU allocates 16 percent of funds. The regions covered by it are those which are not affected by «Convergence» objective or don't receive transitional aid. Finally, for the third goal the EU allocates 2.5 percent of available resources. Thus, Poland in the years 2007–2013 was the largest recipient of EU funds.

In 1961, the European Commission organized the first conference on regional issues, which called for the creation of a common regional policy. It concluded that the solution to the problems of regions of the Community is not on the way parallel to maintain separate national policies. When in 1975 Regional Development Fund was appointed, the implementation of a coherent regional policy has gained momentum. In subsequent years its budget has increased. For the years 1989–1993 64 billion ECU (European Currency Unit – European unit of account) was granted and for years 1994 to 1999 another 140 billion ECU. In the period 2000-2006 the budget has nearly doubled to 213 billion Euros. In the period 2007–2013 Member States have at their disposal to 347.4 billion Euros [7].

Regional policy has so far resulted in a noticeable and significant effects, which confirms the sense of its implementation in the Member States. Between 1986 and 1996 GDP per capita in the poorest regions of the European Union increased from 41 to 50 percent of the EU average, and in 25 poorest regions from 52 to 59 percent [8].

It is difficult to accurately assess the impact of EU regional policy in Poland due to the very short period of membership. However, some effects are visible without special analysis of the economic indicators. From the UE funds companies and foundations benefit. Thus, in Poland road infrastructure expands, innovations are financed, the number of jobs increases.

Analysis of the current use of funds in Poland proves the rule which was repeated in almost all Member States. Namely, from the regional policy advantages (at least in the first period of membership) wealthier regions primarily benefit (Western, metropolitan), which have a superior ability to raise funds. The lack of preparation for the implementation of the administrative staff of the regional policy is apparent. There is also no consistency in raising funds. There is a trend to create projects with available resources, e.g. proposals for such measures, which at the time could win, sometimes ignoring the strategic objectives in the region.

On the excuse we can add that Poland does not have too rich tradition in the implementation of regional policy. Only Polish membership in the European Union and the consequent possibility of using EU funds for the implementation of the regional programs have become a driving force for a change in the approach of the state to regional policy.

Currently, it takes a new stage in the history of regional policy (coherence) – targets for years 2007–2013 are being implemented. It is difficult to say in what direction the EU's regional policy will develop. Today, the EU has announced the continuation of it in the next programming period. However, countries that have very little use of the funds, opt for the transfer of funds among other things, e.g. the development of innovation and defense policy. You can accuse them that they are not aware of the fact that the money invested in the development of regions contribute to the development of enterprise, and thus to the economic development of both specific regions and throughout the Union. Through successive reforms the EU makes regional policy closer to European citizens and their needs, involving representatives of the administrative units into performing the tasks. The EU notices the need for self-government and at the same time is aware of the little preparation of self-government for the implementation of regional policy. This includes Poland. It will also be important to increase the impact of regions into decision-making processes in the EU.

Undoubtedly, regional policy is the hallmark of the European Union and meets the spirit of the times where the regionalization of international relations is being made, where the regions, rather than the nations, with the help of ordinary citizens create effective collaboration and successfully implement national policy. European Union support for the development of its regions is conducive to regional self-government and promotes the overall development and the importance of the European Union itself. Synthetic measure denoting the level of economic development of territorial units is GDP per capita. Taking into account this indicator Podkarpackie voivodeship is

one of the least developed regions of the European Union, being placed on the 261 place. GDP per capita in 2008 was zł 23101.

Table 1

Gross Domestic Product in 2008

Area	mln zł	%	per 1 inhabitant
Polska	1 275 432	100	100
Podkarpackie	48 450	3,8	69,0

Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

In 2008, the voivodeship has created 48.450 billion zlotys gross domestic product, which makes 3.8% of GDP in Poland. Real GDP growth per year was the highest in the country – 7.3%. The per capita GDP was zł 23,101 and it was 31.0% lower than the average, and the lowest in the country. Between the voivodeship sub-regions there is a variation in the contribution of produced GDP – Rzeszow and tarnobrzescski subregions created two thirds of voivodeship’s GDP. In terms of the dynamics of gross domestic product (GDP) Podkarpackie ranks third in the country (as in 2008).

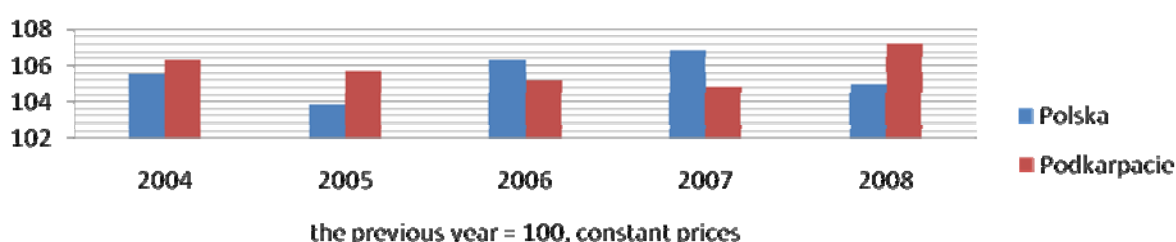


Figure 2. The GDP growth rate per 1 inhabitant

Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

By analyzing the structure of the economy it can be said that both in the country and in Podkarpackie voivodeship the highest impact in generating the gross added value has had industry and market services.

Table 2

The share of individual branches of the national economy in gross value added in 2008

Area	Total	Agriculture, and fishing	Industry	Construction
Polska	100,00%	3,69%	23,93%	7,04%
Podkarpackie	100,00%	2,94%	26,67%	7,09%
Area	Total	Trade and repairs, hotels and restaurants, transport	Financial intermediation, real estate and business	Other service activities
Polska	100,00%	26,91%	19,59%	18,84%
Podkarpackie	100,00%	26,30%	14,51%	22,50%

Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

Industry of Podkarpackie economy has a significant impact on the activity and the level of socio-economic development. Great importance in the economy of the region has also construction industry, which has traditionally been recognized in the region as one of the most important sectors of the economy. Companies based in the region in 2010 generated 3.1% of national industrial output and 3.2% of production sold to the construction industry. During the year there was an increase in both industrial production and construction, while industrial output growth was much higher than the national average.

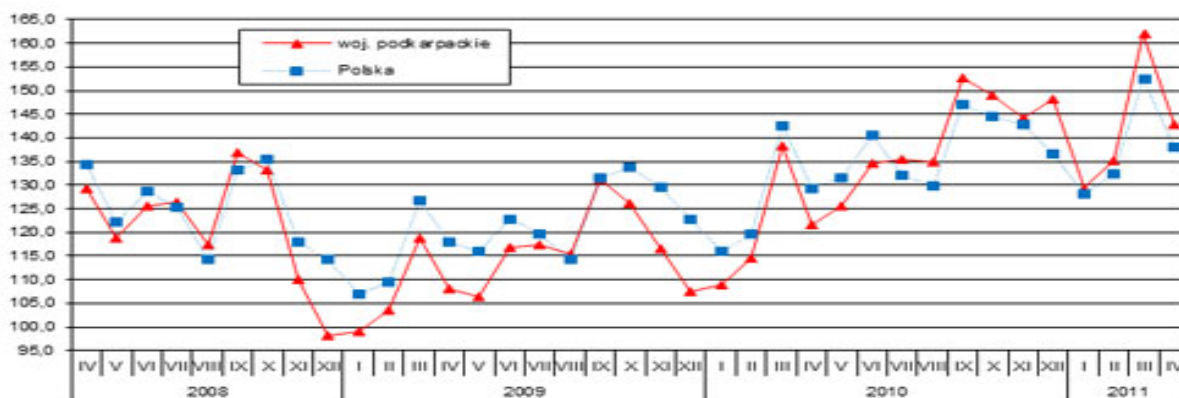


Figure 3. The dynamics of industrial
Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

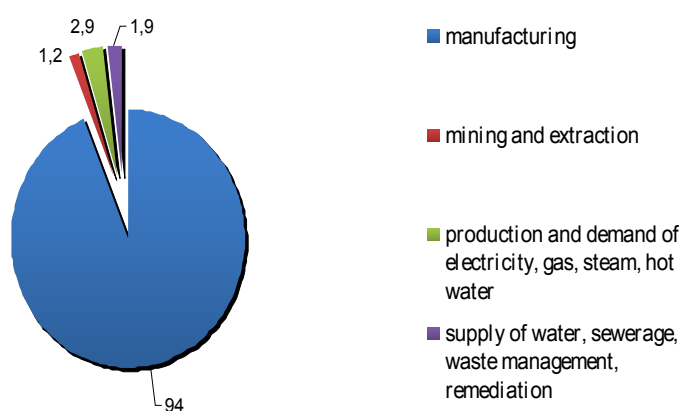


Figure 4. Sold production of industry by section 2011
Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

In 2009 there were almost 145 thousand of registered national business entities. The predominant group of these entities are private companies.

Table 3

National economy entities registered Company and the private sector in 2009

Area	Number of	Number of private sector
Polska	3 742 679	3 622 185
Podkarpacie	144 999	138 968

Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

The dominant role among the innovative and high-tech industry players is occupied by aviation industry which is particularly focused in the context of the Association of Aviation Entrepreneurs Group ‘Aviation Valley’ with the leading role of the WSK PZL Rzeszow SA, and the information technology industry which dominates the modern image of the region's economy. Great importance in the implementation of the latest technologies have also companies such as: Asseco Poland SA, Nowy Styl Krosno, Goodriche Krosno, Firma Oponiarska DĘBICA, WSK PZL Rzeszów, RESBUD SA Rzeszów, PGE Obrót SA Rzeszów, Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Handlowo – Usługowe SPECJAŁ Rzeszów. Despite the existence and proper functioning of modern and innovative companies, the region's own scientific-technical potential is still not fully used. In a market economy privatized enterprises and entities with foreign capital continue to achieve the best results.

Table 4

Number of economic entities with foreign capital in 2009

Area	Number of
Polska	22 176
Podkarpacie	326

Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

The stimulus for the development of entrepreneurship and economic development in voivodeship are operating here Special Economic Zones and Podkarpackie Science and Technology Park – a business-friendly areas. We should also indicate the measures defining the level of innovation in the economy of regions, including development of R & D and IT services. Improving the quality of human capital and the development of innovative economy is now the priority for the development, in the era of knowledge-based economy.

To increase the level of innovation in the economy it is necessary to stimulate the research – development sector. The ability to create and implement new technologies and other solutions adopted by economic operators depends on the results of its work. Effectiveness of the research – development sector is dependent on the number of employees in this area as well as the financial resources to it. Unfortunately in Podkarpackie voivodeship both these aspects do not look good in comparison to other regions of the country. The share of the working in the research – development sector of the total number of employees in 2007 is 0.4%, which is well below the national average – 0.78%.

In the era of development of an economy based on knowledge and information society, access to information and ICT services is a very urgent need. In Podkarpackie 50.4% of households has the access to the Internet, the national average is 53.4%, while the average in the European Union is 59% (as of 2009) [9].

The condition of the economy is also determined by the income of the population, showing their wealth and ability to satisfy their needs and therefore striving to maintain a high quality of life.

Table 5

Average monthly gross wages and salaries (zł) in 2010

Area	Amount
Polska	3 203,08
Podkarpackie	2 921,73

Source: Główny Urząd Statystyczny(GUS) – own study.

Synthetic assessment of Podkarpackie economy against the country proves that this region belongs to the group of units with the lowest level of socioeconomic development, although it is not deprived of some advantages. These are undoubtedly human resources. Region is characterized by relatively favorable young community, a high birth rate and preferred share of people of working age in the population structure. However, low competitiveness and low level of development is not conducive to the use of the potential labor market resources. The state of development of the economy illustrated by GDP falls short of the national average. Low employment rate and high unemployment is linked to it. This situation is also reflected in the very low households' income.

A great opportunity to improve the economic and social situation of the Podkarpackie region is affected by EU funds. In the years 2007–2015 Podkarpackie voivodeship will get 746.91 million Euros as part of the National Development Strategy 2007–2015. The value of EU funding, including financial resources under the National Cohesion Strategy and the Rural Development Programme is estimated at 2 291.66 million Euros. The share of national resources is estimated at 455.25 million Euros. As part of which there are many projects, activities that make that region become more competitive and growing, it helps to create sustainable jobs, putting special attention to research and technological development, innovation and enterprise, information society, environment, tourism, culture, transport, energy, education and health. However, in the new EU financial perspective it cannot lack in the funds to continue the support of Podkarpackie region, which must catch up on development. We must also remember to skillfully exploit as much as possible of EU funds. Podkarpackie voivodeship is characterized by dynamic but relatively low

level of socio-economic development. During the study period, the value of regional GDP and the amount of disposable income per capita situated this voivodeship on one of the last places in the Union, except for Bulgarian and Romanian regions. It should be noted, however, that in 2008 Podkarpackie was the province where the highest economic growth in Poland was recorded, measured by the value of GDP, compared to 7.3% in 2007, while at that time in the country it was amounted to 5.1%. Systematically the situation on the labor market was improved. The economic recovery, partly due to the accession to the EU, led to an increase in employment and decrease in unemployment. Although the unemployment rate was one of the highest among the regions of the EU, but its slow decline was observed in the analyzed period. The percentage of unemployed for over 12 months was lower than the European average and placed the province on a high position. Podkarpackie voivodeship at the background of UE regions in the years 2005–2009 in science and technology – basic indicators such as the share of researchers in total employment, expenditures on research and development as a % of GDP, and the number of patents and high-tech statistics were the lowest among ranked regions. The situation in terms of availability and use of computers and the Internet is better and is also steadily improving.

Analyzing indicators for public involvement in education it can be said that in Podkarpackie region, apart from the high proportion of students in the population, the other indicators are very low, especially when it comes to children's participation in preschool education and adults in lifelong learning. In agriculture, taking into account the share of agricultural land in total area, the province occupies a high place among the regions of the Union. It takes, however, low deposits in terms of stocking animals. Accelerate of the development and improvement of living standards of Podkarpackie citizens requires raising the competitiveness of the region, while respecting the principle of sustainable development. In the Podkarpackie region technical and social infrastructure is being improved, the environment is also better protected. What is important the Podkarpackie voivodeship as well as other Polish regions, based on the projects funded by the European Union, is steadily building an innovative economy, improving socio-economic situation, strengthening social capital, giving people the belief that the future of the region may depend on themselves.

References:

1. Encyklopedia powszechna PWN, t3, Warszawa, 1985, s 860.
2. Marchlewicz, U. Polityki i programy Unii Europejskiej, Politechnika Koszalińska, Koszalin, 2005, str. 28. i str. 33.
3. Pietrzak, I. Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2006, str. 65.
4. Poczta, W., Wysocki, F. Podstawowe problemy polityki regionalnej Unii Europejskiej [w:] Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, 2002.
5. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 31/2011 z dnia 17 stycznia 2011 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz. Urz. UE L 13 z 18.01.2011).
6. Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Polityka spójności 2007–2013 komentarze i teksty oficjalne, Luksemburg 2007, str. 24.
7. Tomaszewski K., Regiony w procesie integracji europejskiej, Kraków, 2007, str. 38.
8. www.epp.eurostat.ec.europa.eu ,Eurostat regional yearbook 2010.
9. www.ppr.pl, Pierwszy Portal Rolny.
10. www.stat.gov.pl/gus, Główny Urząd Statystyczny.

INTELLIGENT SYSTEMS OF URBAN TRANSPORT

Dr. hab. Wojciech Sołta

Technical University of Radom, Poland

Introduction

An smart city is an effective way of services' management, which the city needs, based at innovation and technology which allows the citizens to active participate in occurring changes. The main role in this process acts out local authorities. There could be lots of enumerated smart cities in the United Europe, and that are some of them the most important: Birmingham, Sheffield in Great Britain or Malaga, Santander in Spain.

The smart cities are a perfect way to improve quality of urban living and for finance optimization of local councils. The quality of provision of services is estimated by means of efficiency indexes [1, p.60–77]. An imperative aim of the intelligent way of cities management is citizens' good [2, p.109]. One of the most important services which have an influence at the smart city is the public transport , which will be a subject of considerations of the present article.

It is necessary to reach to the past to emphasize achievements in that trade. Only at this background it is possible to estimate what has been done so far and what it is yet to be done by the city to be up to contemporary challenges. The subject of our considerations will be Polish city Radom inhabited by over 200 thousand citizens. There are many of such cities in Middle-East Europe and introduced in this article problems occur in them with smaller or bigger intensity [3, p.133].

Past of the public transport in Radom

As a date of formal arising of the public transport in Radom it is considered the date of the 1 of January 1954. First bus depot arised at a neglected area after a former tannery, which then didn't fulfill needs of the bus service enterprise. Nevertheless the buses were being held there in garages for over 30 years. A decision about building modern as for these times depot, which has been designed for 300 vehicles , was made only in 1976.

Until 1970 passengers of public transport buses in Radom were served by conductors. Afterwards there was introduced a self-service system, depended on installing ticket punchers in buses. First of all it were machines with handle, then punches, and finally electronic ticket punchers, which function until now.

A chart introduced below presents the development of the public transport in Radom included number of lines, their length , and also a state of quantity of owned stock.

Table 1

The state of public transport car stock in Radom in the 1954–1989

Year	Number of lines	Lenght of lines in km	State of stock
1954	5	37	10
1962	16	123	40
1975	22	276	55
1989	27*	380	73

*and 13 suburban lines and one night line.

Source: own study on the basis of findings from MPK Limited Liability Company Radom.

Eighties of the last century was the peak period for the development of public transport in Radom. Then running big state enterprises, which no longer function and extending new housing estates, among others: Ustronie, Południe, Michałów had to be combined with new bus lines. In order to bring inhabitants from many neighboring towns to work places and to schools in Radom from many surrounding areas, then started the next suburban lines. Part of the lines ran only during peak hours, thinking about plants' employees. During this period, ie in 1982 multi-capacitive buses were introduced that affected the unload of overcrowding at peak hours. Another manifestation of innovation of public transport in Radom was the introduction of modern at that time the Hungarian Ikarus 280. However, in 1997 there were introduced the first low-floor buses, what the passengers such as mothers with young children and older people with limited mobility, took with a great joy.

In 1993 there was formed the Municipal Transport Authority in Radom. It should be emphasized that this was one of the first Polish organizers of public transport. Separation of the functions of the public transport organizer from transport contractors in the city resulted in the introduction of further innovation, namely the electronic control system of buses punctuality, changing the appearance of the marking stops and timetables. In 2001, on the basis of the Municipal Transport Authority came into being the Municipal Road Management and Transport in Radom. The Municipal Road Management and Transport forms two departments: roads and transport. Road department is responsible for actual maintenance and repairs, and for all operational activities on the roads in the board of the Municipal Road Management and Transport, issues a permit for the occupation of roadway, cares for road safety, efficient operation of traffic lights. It is also responsible for the proper preparation of the led investments in terms of formal and legal and its implementation, supervision and final acceptance.

Transport department is engaged in programming of the urban network, including the determination of the line routes and schedules of city buses, fixing and entrusting of transportation jobs, controlling these tasks by carriers, their quality and implementation of schedules, maintaining of bus stops proper technical state and transportation of handicapped people. In addition, this department has been selling tickets in their own sections, which are located in the busiest places in Radom. It is also responsible for the functioning of an unguarded paid parking zone in the strict city center.

Since 2004, the suburban lines (letters) has been excluded from the structures of public transport. The independent carriers took care of their organization. As a result of tenders for the service of lines there appeared other carriers outside the Municipal Enterprise Transport. It were companies like: International Transport Spedition Adam Michalczewski, National Car Transport Company in Radom and Power Industry Transport Plant in Radom. During the year , their buses performed about 8 million truck-kilometers, carrying jointly 40 million passengers. About 60% of that number are pupils and students. Maximum filling of the vehicles reaches about 70–80% of factory's capacity. However, some unprofitable courses had to be maintained, because of the social nature of public transport in the city of Radom (as in most other Polish cities).

From 1 July 2012, the Municipal Transport Company is the internal entity of a commune of city Radom [4]. This change was made on the basis of a resolution of Radom City Council No. 144/2011 dated 20.06.2011. Accepted model for the organization of public transport in Radom allows to use different transport operators. It is compatible with the model preferred by other cities in Poland and also in the European Union.

Schedules' system is based on a cyclic movement. As a modular cycle of running baselines for the whole city, there was adopted 15-minute interval for peak hours and 20-minute for hours being between peak hours. On Saturdays, the basic cycle is 30 minutes, and on Sunday and holidays it is 40 minutes before the 1 p.m. o'clock and 30 minutes after 1 p.m. o'clock. For the sake of running frequency of the of public transport, the transportation lines in Radom can be divided fundamentally into:

- priority (double frequency with relation to modular) every 10 minutes;
- basic (modular frequency) every 15–20 minutes;
- supplementary (frequency equal to a modular multiple) every 20–30 minutes;
- marginal (individual frequency).

This division was introduced after detailed carried out studies by the Department of Traffic Engineering taking into account the frequency of the drive at different times of running of the individual lines of public transport.

Transport policy of the city of Radom

It is determined in a large extent by the fact that Radom is a very important transport junction of regional significance. The city is located at the intersection of two national roads: national road No. 7 Gdańsk – Krakow and the national road No. 12 Poznań – Lublin. Roads have an impact on the course and nature of the roads and streets located within the city limits, which must combine two functions: service of transit traffic and service of local traffic.

Within the limits of the city, a continuation of the listed roads are the following streets: Kielecka – Czarnieckiego – Warszawska – an extension of the national road No. 7, Żółkiewskiego – Aleja Wojska Polskiego – Słowackiego – an extension of the national road No. 9, Zwolińskiego – Żółkiewskiego – Czarnieckiego – Wolanowska – continuation of the national road No. 12.

Moreover: Kozienicka – an extension of the provincial road No. 737, Przytycka – an extension of the provincial road No. 740, Wierzbicka – an extension of the provincial road No. 744. This condition affects at the liquidity of the public transport, increasing the travel time of the lines, which route covers with the streets mentioned above.

Table 2

Transportation system of the city Radom

Type of roads	Nmber in units	Lenght in km
National	8	27,9
Provincial	5	8,1
District	84	109,2
Communal	192	188,4
In total	289	333,6

Source : [5, p.134].

From the above table, it follows that local authorities specifying the transport policies of Radom should be kept in mind: the presence and direction of transit traffic, the nature and directions of regional and local traffic.

For further development of the city it would be particularly advantageous to systematize and intensify the transit traffic, and simultaneously to strengthen and increase the intensity of the range of the current regional connections.

The transit traffic can bring the greatest benefit to the city at the time when it will be maximal intense and ordered by all means. A matter of intensification the transit traffic is relatively difficult issue, because the movement isn't generated by the city, but by external factors. In the connection with the fact, the municipal authorities action should be focused primarily on creating good conditions for passing through the city, that is on the arrangement of movement. It seems that the most effective form of transit traffic systematization in the city area are bypasses that allow to the movement derivation of the resort's center what brings benefits both to drivers and residents. Drivers use bypasses, because thanks to them driving through the city is running smoothly, without interruption in the form of traffic jams, whereas residents thanks to the bypasses do not have to endure the burden of excessive traffic volume in the central parts of the city. Construction of the bypasses – west, middle and south – in significant degree would affect for the increase of life's quality in Radom within the next few years, so the city authorities attach the special attention to that.

Intelligent transport system as the future of the public transport

The continuous scientific and technical development in range of information technology, telecommunications and multimedia, and the continuous progress in the field of road traffic management in countries with a developed road system and motorization often requires from traffic management services to reach for the newest technologies. It seems that it is worth to think about an effective way to manage a stream of moving vehicles on the roads in the future.

In Europe with the telematics, which particularly in road transport is identified with the name of the Intelligent Transport System (ITS), the term began to be used more widely in the nineties of the twentieth century [6]. Then, the European Union began to consider telematics solutions in the framework programs. At the moment there is a huge development of ITS. This subject matter is highly developed, not only in Europe but first of all in the U.S. and Japan, Canada and Australia. Despite numerous publications to the point of ITS, it seems that in Poland this subject is still not sufficiently known, promoted and perceived (especially by representatives of the departments responsible for the development of transport in Poland). It is worth mentioning that the Ministry of Infrastructure hasn't still developed a strategy for the development of ITS in Poland.

ITS name was developed in 1994, at the of first World Congress in Paris in field concerning transport systems. The name means systems that provide a wide collection of different technologies (telecommunications, information technology, automatic and measuring) as well as management techniques used in the transport sector in order to increase the safety of road users, increase the efficiency of the transport system and the protection of natural resources.

The benefits resulted from appliance of ITS, as studies have shown, are diverse:

- improvement of road traffic safety (reducing the number of accidents at the average of 60%);
- increase of the streets capacity (at the average of 22.5%);
- reduction of travel time;
- reduction of energy consumption (nearly 60%);
- improvement of the environment quality (reduction of gas at the average of 40%);
- improvement of traveling comfort and traffic conditions of motorist traveling by collective transport and pedestrians;
- increase of economic benefits in the region where there are applied ITS [7].

For some time in the European Union there are conducted some works to give organizational frames to the construction of ITS in Europe: at Europe-wide scale, transboundary, regional and local. The latter – local, in spite of the smallest territorial range, has gigantic importance to the daily lives of millions of citizens of each the European Union country. The unit of territorial council helps to improve the process of transporting people and goods in municipal agglomerations, functioning in three areas: travelers' service; traffic management; transport logistics system.

In a graphic matter, ITS is a computer trip plan, which allows for its planning while staying at home, by indicating the best forms of travel, from the point of view of their criteria. The ITS is also the convenient possibility of purchasing tickets online. When we are traveling, the ITS takes the form of navigation, schedule information in real-time at the bus stop.

Transport is then effective, when drives take place smoothly, without unnecessary demurrages and with maximum safe speed. In this connection a task of ITS, among other things, is to provide the fulfill such conditions as: smoother motion, less traffic congestion, road traffic safety.

Transport logistics system also helps to plan the time and route of delivery of goods to the stores so that they do not interfere with daily street traffic. All this help to avoid queues, to make a trip in efficient way and to avoid staying in traffic jam. The municipal peaks in the morning or and in the afternoon play here an important role. Studies have shown that in city Warszawa on weekdays at 4 p.m. o'clock in the month of September, the average travel time through the city was almost twice longer then driving in free movement conditions. In light of the above there appears the question: is it worth it to go by car or public transport? This problem looks like similar in other cities.

From this year, applies the amended act about public roads that specifies the rules for creating ITS [8]. Thanks to ITS not only it is possible to manage the public transport, to control traffic lights, to inform drivers about traffic jams and other traffic difficulties, but also to plan for repairs of roads and streets, in order to make them the least burdensome for other users. ITS construction is expensive, for an example I announce that the investment carried out in this field in Poznań, is worth more than 103 million zlotys and it is co-financed by the European Regional Development Fund.

Soon, in Radom, paper tickets will be replaced to electronic transport card. In this case, the local authorities, ie the commune of Radom has signed a suitable agreement. The project assumes implementation of the card and the Dynamic Passenger Information System. This system will inform people waiting at bus stops about real-time of bus arrival or changes in the schedules. System Information boards will be installed at 44 key stops in the city. In the process of implementation of these changes, which will last probably two years, Radom benefits from the experience of other cities that have already implemented such conveniences. The value of the project is nearly 9 million zlotys of which 7.5 million will come from the European Union funds.

In Radom, there were carried out public consultations concerning the possibility of introduction in the center of traffic calmed zone with reduced speed of 30 km per hour and increasing the speed limit to 70 km per hour on some chosen parts of the roads out of the city. This would considerably increase safety on the streets that generate lots of traffic for pedestrians and cyclists. The zone would also cause driving smoothness and increase of the traffic capacity junctions.

Each city has an individual historically shaped building system. To effectively move in this space, there is required information about objects located in this area and road connections or their accesses. Providing a comprehensive, fully integrated and plastic coherent and readable information is the main goal of the Municipal Information System (MIS). As a result of the public consultation, city of Radom for the needs of MIS has been divided into 56 areas. Names of the areas correspond to the usual names of districts. MIS is being owned by both larger and smaller cities, such as: Radom, Warszawa, Poznań, Wrocław, Częstochowa, Gdynia, Sandomierz, Tomaszów Mazowiecki.

MIS, except of the movement convenience in the municipal area, has to enable broader and more convenient access to information about the city's monuments, museums, cultural institutions and other tourist' attractions. The system also has to encourage to use of the city cultural offer, educational and sports. Such clearly understood MIS works perfectly as part of the city promotion and its surroundings.

Conclusion

At present in Poland ITS solutions are «random» in the sense that they fulfill their role separately, however, in case for their combination there may appear a situation, in which these systems will be incompatible and they will not be able to work together without bringing in the same some potential benefits. There should be expected some actions from the public sector, especially at the government and council level, for the development and dissemination of ITS in Poland in accordance with the approved by the European Union Council plan and by the creation of law regulations that allow and stimulate this development.

ITS is a great way to improve the quality of life and to optimize local council finances. However, the choice of the right partner is key, which should have experience to enable achievement of the guaranteed effects of the locally agreed decisions concerning particular aims. It results from the presented material that currently some projects are taken in Radom, in the field of ITS that are partial. Only the build and implementation of the entire, associated with itself system, will bring the expected results. This requires some time and financial resources. It should be noted that a part of the financial resources will come from European Union funds, because without the help Polish local councils, in times of crisis, will not be able to cope. In creating of a modern transport system, it is important to build consciousness of local authorities that efficient and effective public transport is an important factor in building the competitiveness of local communities [9]. This leads to an increase of employment, efficient and safe arrival to work and place of residence.

References:

1. Grzymała, Z. Restrukturyzacja sektora komunalnego w Polsce. Aspekty organizacyjno-prawne i ekonomiczne, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, 2010.
2. Sońta, W. Formy wykorzystania mienia komunalnego, Wyd. Politechniki Radomskiej, Radom, 2010.
3. Ślusarczyk, B., Wolak–Tuzimek, A. Financing development of small land medium-sized enterprises in the European Union countries, In. The Development of financial system of countries of Central and East Europe, Lviv, 2012.
4. Sońta, W. Zmiany organizacyjno-prawne przedsiębiorstw transportu miejskiego, Autobusy, 2012, nr 10.
5. Inteligentne Systemy Transportowe – korzyści z zastosowania, <http://Samorzad.infor.pl>. protokół udostępnienia 26.09.2012.
6. Szerzej, K.B. Wydro Telematyka – znaczenie i definicja terminu, Telekomunikacja i Techniki Informacyjne, 2005, nr 1–2.

7. Strategia Rozwoju Miasta Radomia 2008–2020, http://www.radom.pl/data/other/strategia_rozwoju_miasta_radomia_na_lata.pdf.

8. Ustawa z 27 lipca 2012 r. o zmianie ustawy o drogach publicznych / Dz. U. z 28 sierpnia 2012 poz. 965.

9. Dyr, T. Czy słuszna jest rezygnacja z prawa wyłącznego w publicznym transporcie zbiorowym?, *Autobusy*, 2012, nr 9.

THE NEGATIVE IMPACT OF SECURITY STRATEGIES ON THE LEVEL OF THE FINANCIAL CONDITION OF FIRMS-CASE STUDIES

Dr. Tomasz Śpiewak

University of Rzeszow, Poland

An English historian Henry G. Wells, in his most important work, «The Outline of History» made the following argument: «Human history becomes increasingly a race between education and catastrophe». The above statement fully refers to the process of business management, where knowledge is a key element of this. The company operates in a changing and unpredictable environment. In such a situation, it is necessary to build an effective risk management system, which is an important factor in its competitive position.

The development of derivative instrument sector in the 1970s led to increased interest in financial risk limitation techniques among the participants of the financial markets and contributed to the development of risk management systems. In Poland impulse change in the approach to the management of the company and as a consequence also to risk management was the beginning transformation of the socio-economic system on the turn of the 1980s and the 1990s.

The purpose of this paper is to present the basic opportunities and threats posed by construction hedging strategies, which are based on derivatives. In this paper, particular emphasis was on the analysis of selected cases of companies which have suffered heavy losses due to an irresponsible use of such instruments in security and speculative operations.

Derivatives in the Polish regulated markets emerged in the second half of the 1990s and quickly gained a significant share in trading the Stock Exchange in Warsaw. The oldest derivative instruments quoted on the Warsaw Stock Exchange floor are futures contracts for the index WIG 20, which debuted January 16, 1998. Then in the turnover of the regulated market appeared derivative tools whose basis were exchange rates (USD / PLN – September 25, 1998, EUR / PLN – 31 May 1999) and the stocks of selected companies (the first quotation on 22 Jan. 2001).

Table 1

Futures contracts on the Warsaw Stock Exchange

Month	Equity index futures			Currency futures			Single stock futures		
	Number of trades	Volume	Open interest (eop)	Number of trades	Volume	Open interest (eop)	Number of trades	Volume	Open interest (eop)
1,998	15 774	24 298	675	24	70	24	-	-	-
1,999	88 667	203 843	4 845	767	4 258	515	-	-	-
2,000	537 691	1 508 075	11 722	3 043	7 967	230	-	-	-
2,001	1 186 794	3 679 972	11 558	7 692	14 325	478	43 743	60 557	779
2,002	981 720	3 077 836	17 866	3 742	5 957	126	67 509	92 097	1 291
2,003	1 196 302	4 132 749	20 313	3 947	6 145	250	67 099	93 055	1 972
2,004	1 088 755	3 517 782	27 787	2 900	3 455	215	63 296	87 888	2 268
2,005	1 437 611	5 167 111	30 348	5 184	6 216	84	130 674	172 828	2 928
2,006	2 121 215	6 257 203	72 706	2 579	3 144	68	87 999	112 824	1 122
2,007	2 874 112	9 355 799	50 533	4 717	6 101	494	77 089	114 021	2 403
2,008	3 662 352	11 769 730	68 780	68 662	132 559	2 069	231 284	331 646	2 626
2,009	3 848 864	12 796 597	102 020	117 168	162 239	1 864	297 144	465 757	6 315
2,010	3 323 687	13 514 631	114 820	85 308	119 075	1 949	238 243	375 496	7 735
2,011	3 735 624	13 671 721	105 454	138 980	199 490	3 276	515 354	737 742	6 545
2,012	2 506 075	9 091 088	90 422	219 742	960 935	24 130	311 661	540 330	8 197

Source: WSE www.gpw.pl.

The oldest of derivatives traded on the Polish regulated market are futures contracts, which can be divided into three basic groups: equity index futures, currency futures and single stock futures. Since 1998, based on historical data it has been possible to notice a systematic development of that segment of the Warsaw Stock Exchange. In the period from 1998 to 2011, both the number of trades and the volume of trades, as well as the number of equity index futures and single stock futures showed an upward trend (Table 1).

A very interesting is an analysis of the statistics of the currency futures. Starting from the appearance of foreign exchange contracts on a regulated market in 1999 until 2007, they were the background for index futures and single stock futures. In 2008, there was a diametrical change – currency trading volume in futures grew nearly 16 times.

An increase of interest of currency investors in derivative instruments during the recession prevailing in the global financial markets resulted on the one hand from possibilities of using derivative instruments in construction of security strategies against exchange rate risk, on the other hand, however it was a consequence of the specific feature of these instruments – possibility to earn also on price falls for underlying instruments. Increased volume of trading of all derivatives traded on the Warsaw Stock Exchange floors, but statistics concerning currency derivatives showed the highest growth rate. An increase in the number of preceding the period of substantial consolidation of the Polish currency had a strong influence on the pricing of the interests in the second half of 2008, and as consequence the level of the financial standing of enterprises holding derivative instruments.

In 2008, the increase in the value of foreign exchange derivatives market based on both the EUR and the USD. The value of currency futures trade for EUR in the period 2007–2008 increased from 38.3 M PLN to 2.071.3 M PLN; for contracts based on USD the value increased respectively from 294.0 M PLN to 4.873.1 M PLN. Practically all statistics on the trading currency derivatives in the period 2007–2008 showed a very high growth rate.

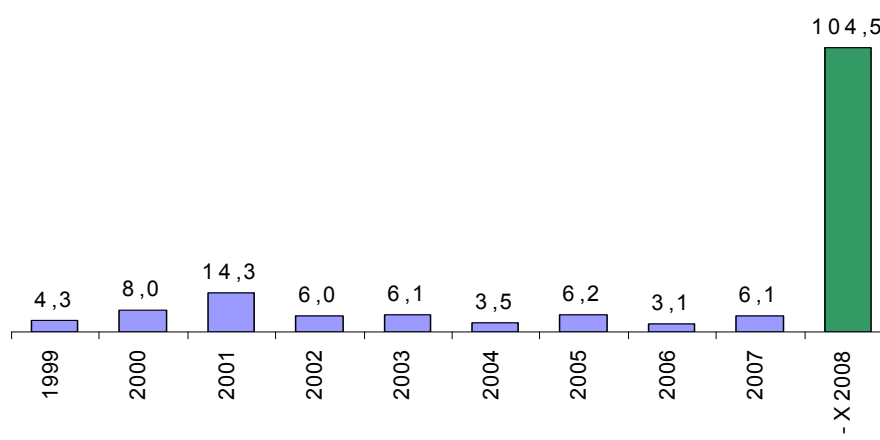


Figure 1. Currency futures – trade volume (in thousands of interests)

Source: Warsaw Stock Exchange, www.gpw.pl/

An increase of interest in derivative instruments among investors resulted from the specific construction of these instruments, which makes them very effective investment tools especially in the period of recession on the global financial markets. Such instruments enable reaching positive growth rates, even in the situation when prices for underlying instruments fall. A similar effect may be achieved in the case of stocks using short sales; yet, they are still hardly popular among investors on the Warsaw Stock Exchange. Note, however, that derivatives can be a source of significant profits, but also the equally high losses, whose source can be insufficient protection against the accompanying market risk.

The market risk connected with derivatives:

- it results from changes to the trade value, which depends on price changes of the price of primary instrument;

– it is increased by the leverage effect – small changes to exchange rates on the spot market have a proportionately greater impact on the value of funds on the account, which are security deposits;

– it may lead to losses exceeding the value of the initial investment – losses may be higher than originally paid the security deposit, which will lead to a situation in which an investor will be forced to supplement the initial deposit.

The risk associated with a given investment should be precise, so the investor was prepared for a situation of a threat of financial loss of liquidity, occurring in a situation where the investor is not able to cover the losses.

Not only financial market participants have problems with the perception of risk, but also, according to one theory (scientifically proved) risk detection and avoiding it is not managed by this part of our brain that is responsible for thinking, but one that has to do with emotions [1]. Consequently, this means that in the reality the investor's actions whose purpose is to limit the risk may not have much to do with rational thinking.

In the analysis process of phenomenon of currency derivatives problem, which occurred in Poland in the second half of 2008, we should ask the fundamental question: what has made the entrepreneurs contract currency options, which have led to the deepening of financial problems of individuals operating in conditions of economic downturn. The basic factor that caused that security strategies were used by the enterprises to a limited extent was costs of security. The financial institutions, using tools of financial engineering have found a way to increase the popularity of derivatives – they proposed their clients zero-cost strategies, whose the general rule was that one instrument purchase is financed by the sale of a second, with a reservation that prices of both instruments are identical.

Below, have a look at selected fragments of an announcement placed by one financial institution that presented its offer concerning use by enterprises of derivatives in zero-costs security strategies.

Offer: corridor-exporter

«Are you an exporter? Do you want to protect yourself against the risk connected with the range of currency exchange rates? The option structure Corridor is an ideal solution for exporters willing to accept a small variability of the currency exchange rate.

Advantages:

– protection against the foreign exchange risk – the corridor strategy will provide you an ideal security against the range of currency exchange rates, the so-called corridor, by means of closing the foreign exchange risk within a range (the foreign exchange «not lower... than but not higher than ...»);

– zero cost – we guarantee a zero-cost character of the strategy;

– clear rules – knowledge of the minimum and maximum rate of your incomes will be protected;

– two options – the put option, bought by you, has a lower strike price than the sold one, call.

Profits for your company:

– money saving – buying corridor strategy, you do not bear any costs;

– time saving – you can enter into a transaction with the dealer by phone, and you will get a confirmation by email or fax;

– a greater security – due to close the foreign exchange risk within the range («not lower than ..., but not higher than ...») – you protect better your company against the foreign exchange risk;

– a higher profit – corridor strategy gives you an opportunity for selling a foreign currency at a lower exchange rate of the strategy if the market exchange rate is lower than that level.

The general principle of using financial derivatives in security strategies is as follows: possible losses on the spot market are compensated by profits gained on the futures market. The advantage of the proposed strategy corridor-exporter is to protect against foreign exchange risk in a

specified range of foreign currency exchange rates, and also limitation of such a security costs. In the above strategy the investor at the same time takes a long position in a put option at the strike price $X(1)$ (buying of the option) and a short position in a call option with a higher strike price $X(2)$ (selling of the option). The graph of the strategy is presented by Figure 2.

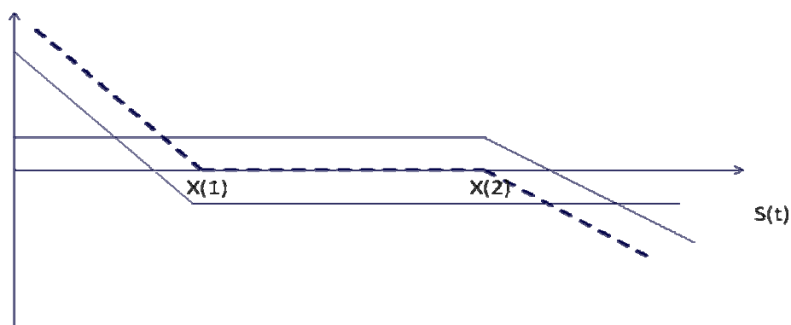


Figure 2. An option strategy – long position in a put option and a short position in a call option

Source: own study

In an analysis of the profitability level of security strategies, the following designations have been taken:

- $S(t)$ – a trade price of the underlying instrument;
- $X(1)$ – a strike price of the put option;
- $X(2)$ – a strike price of the call option;
- $pr(p)$ – a put option premium;
- $pr(c)$ – a call option premium.

Assuming equal values of option premiums occurring in the range of foreign currency exchanges rates ($X(1), X(2)$), the analyzed strategy does not bring any costs or profits, whereas it protects the exporter against an excessive consolidation of the currency in a situation where the market exchange rate at the time of option settlement is lower than the strike rate of the put option ($S(t) < X(1)$). At the same time the strategy has assumed that possible losses resulting from the settlement at the settlement rate higher than the strike rate of the put option ($S(t) > X(2)$), will be covered by profits generated on the spot market.

Table 2

Analysis of the symmetrical strategy value

Range of stock prices	Income from a long position in put options	Income from short positions in call options	Total income
$S(t) < X(1)$	$X(1) - pr(p) - S(t)$	$pr(c)$	$X(1) - pr(p) - S(t) + pr(c)$
$X(1) < S(t) < X(2)$	$- Pr(p)$	$pr(c)$	$pr(c) - pr(p)$
$S(t) > X(2)$	$- Pr(p)$	$X(2) + pr(c) - S(t)$	$X(2) + pr(c) - S(t) - pr(p)$

Source: own.

The situation seemed to be very profitable for investors, especially in the case of systematic consolidation of the Polish currency. In case of many companies, unfortunately, a temptation to achieve extraordinary profits at the parallel limitation of invested resources. A balance in decision-making process, where an objective point of view is reached, was shaken. The risk occurring in case of the described security consisted in the fact that in the situation when the market exchange rate on the date of option implementation is above the exchange rate $X(2)$ – the bank will implement the bought call option and the other party to the transaction will be obliged to pay the settlement amount resulting from the product of the option amount and the difference between the exchange rate $X(2)$ and the market exchange rate.

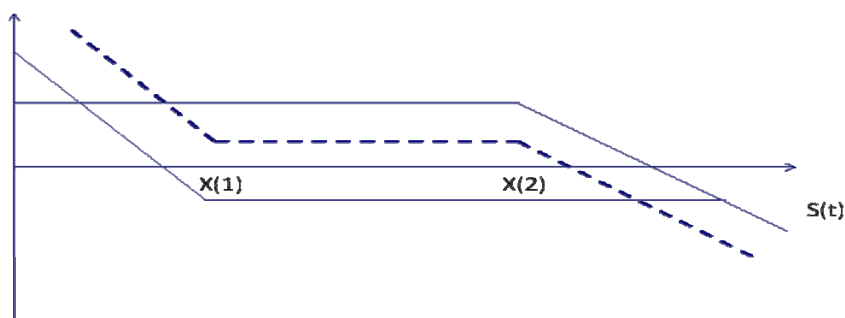


Figure 3. Asymmetrical option strategy – long position (one put option) and a short position (2 call options)

Source: own study

Investors began to implement investment strategies consisting in taking unbalanced positions – the quantity of the sold call options exceeded the quantity of the bought put options. In this case, the investor gained profit also in the range (X(1), X(2)); yet, the risk of suffering losses in case of an increase of foreign currency exchange rate was much higher. The graph of such a strategy industrials has been presented in figure 3.

An analysis of the amount of the total income of the asymmetric strategy depending on the value of the underlying instrument will be presented in table 3.

Table 3

Analysis of asymmetric strategy value

Range of stock prices	Income from a long position in put options	Income from short positions in call options	Total income
$S(t) < X(1)$	$X(1) - pr(p) - S(t)$	$2 * Pr(c)$	$X(1) - pr(p) - S(t) + 2 * pr(c)$
$X(1) < S(t) < X(2)$	$- Pr(p)$	$2 * Pr(c)$	$2 * pr(c) - pr(p)$
$S(t) > X(2)$	$- Pr(p)$	$2 * (X(2) + pr(c) - S(t))$	$2 * (X(2) + pr(c) - S(t)) - pr(p)$

Source: own study.

The underlying instrument of derivative instruments constituting the construction basis of the above strategies was the exchange rate of the following couples of currencies: USD/PLN and EUR/PLN. Representatives of financial institutions offering derivatives constructed in such a way presented shaping forecasts of exchange rates for those currencies in the future, indicating a further consolidation of the Polish currency. Some exemplary forecasts of exchange rates published by the selected financial institutions at the beginning of 2008 have been presented below. Practically, all the forecasts envisage a further consolidation of the Polish currency in relation to the most important foreign currencies – EUR, USD and CHF. The forecasts formulated like that constituted an important premise for investors, which were taken into account while constructing investment and security strategies.

In justifications of their forecasts, the financial institution included the following to the factors that can potentially affect consolidation of the Polish currency: decisions taken concerning interest rates in Poland, the decisions taken by the European Central Bank, influx of funds from emigrants, reform plans of finances, and plans of fast accession to the EURO zone. Whereas, the following phenomena affecting impairment of the currency were listed: the economic slowdown in Poland and all Europe, and an increase in deficit of current turnovers.

Table 4

Forecast of exchange rates of foreign currency in 2008 (as of 02 Feb. 2008)

Type of currency	Beginning of February	End of March	End of June	K oniec December
EUR	3.59	3.57	3.61	3.51
USD	2.42	2.44	2.48	2.54
CHF	2.24	2.22	2.21	2.18

Source: www.gazetaprawna.pl, 02.02.2008, the (developed on the basis of forecasts of BZ WBK, Deutsche Bank, JP Morgan, Reifaissen, PKO BP).

In the meantime, it turned out that in the second half of 2008, the Polish currency was much impaired in relation to the currencies that were the construction basis of the offered strategies. The graph by the National Bank of Poland (NBP) presenting shaping of exchange rates USD/PLN and EUR/PLN has been presented below.

The impairment of the Polish currency was sudden and very strong. During only half a year the average exchange rate of EUR by NBP grew by 53% from the rate of 3.2026 PLN/EUR (as of 31 July 2008) to the rate of 4.8999 PLN/EUR (as at 18 Feb. 2009). The change to the average exchange rate of USD was even greater: an increase by 77.63% from the rate of 2.1340 PLN/USD (as of 23 Apr. 2008) to the rate of 3.7906 PLN/USD (as of 04 Mar. 2009). Such a strong impairment of the Polish currency meant huge problems for the Polish financial institutions and investors that at the time held open interests, whose basis were derivatives.



Figure 4. Average exchange rates of EUR and USD by the National Bank of Poland
Source: NBP, www.nbb.pl.

In its communication, the Polish Financial Supervisory Authority (PFSA) informed that a negative pricing due to involvement of enterprises into currency options reached ca. 9 billion PLN (ca. 52%) as of 13 February 2009 [2].

A negative pricing of the other currency derivatives:

- forward transactions – ca. 7 billion PLN (about 38%);
- swaps, including CIRS-y (called Cross Currency Interest Rate Swap) – ca. 2 billion PLN (about 10%).

The euro currency constituted the underlying instrument for trades constituting ca. 77% of the negative pricing, ca. 14% of such a pricing befell to the US dollar. According to the report by the PFSA, the negative pricing of a trade should not be identified with losses of companies: 80–85% of the enterprises that have signed on derivatives transactions should not have suffered from the losses due to security export revenues nature of these transactions [3].

It results from an analysis carried out by the Office of the Polish Financial Supervisory Authority (OPFSA), based on the information obtained from banks in the form of supervision that:

- an negative pricing of derivative transactions may be materialized as a loss in the general result of a given enterprise if the transactions were speculative or decreased revenues from export companies;
- the share of clients contracting speculative trades does not exceed 10%;
- costs borne by the banking sector due to involvement into derivative transactions do not threaten solvency of the banks; banks created reserves and made updating corrections due to derivative transactions at the total amount of PLN 1.34 billion (at the end of 2008).

The impact of present expositions due to currency derivative trades on results of banks may take place by means of [4]:

- non-fulfilment of an obligation by enterprises due to settlement of derivative trades;
- non-fulfilment of other credit obligations by clients whose financial standing deteriorated as the result of the negative effects of speculative derivative transactions.

Banks operating on the Polish market did not issue any options by themselves, but had the same exposure as the company, with the reservation that one party was one of London's market makers. Banks that do not have their own portfolio of stock option companies secured contracts on the basis of back-to-back rule – the maker called the Polish bank to pay security, and the latter in turn called the Polish exporter [5]. In a situation when the operator was unable to pay its obligations to the bank was forced to pay a security of its own funds.

Table 5

Losses of listed banks due to currency options

Bank	The value of reserves in the fourth quarter of 2008 on foreign exchange transactions with corporate clients (in PLN)	The value of reserves in the first quarter of 2009 (In PLN) forecast
Pekao	30 million	0 million
Commercial bank	114 million	57 million
ING Bank Slaski	235 million	140 million
Fortis Bank Poland	217 million	no forecasts
Bank Loan	19 million	30 million
Millennium Bank	152 million	80 million
Bank BPH	11 million	6 million
BRE Bank	84 million	70 million
PKO BP	30 million	0 million
BZ WBK	81 million	30 million

Source: J. Iskra, Analitycy:opcje już nie takie groźne, Gazeta Prawna, No. 89/2009, p.A9.

Currency options transactions between enterprises and banks were the source of the losses in those companies which have entered into the structure of currency options. Their purpose was to protect against foreign exchange risk of open currency positions. Companies that exported or had domestic contracts expressed in foreign currencies contracted options because the zloty consolidated systematically and many analyses proved that the trend would last. In order to reduce the cost of hedging strategies companies decided to contract the strategy, an example of which is described earlier contract «exporter-corridor». The process of strong impairment of the Polish currency in the second half of 2008 led to a huge financial losses, that deteriorated the financial condition of many companies.

The losses which the Polish companies having open hedging strategies started to have, resulted from the following factors:

- dominance of speculative trades over security ones - options were issued to a much greater value than the secured trades – the differences were even 8:1 – the enterprises contracted options with many financial institutions at the same time;
- investors, tempted by derivatives dealers, took the zero-cost strategy not having an open interest on the spot market – this meant no safety buffer in the event of impairment of the Polish currency (in such losses on the futures market would have been compensated by profits on the spot market);
- the entrepreneur was eager to have the value of the exercise price X(2) (see fig. 3) as high as possible, which meant that in order to maintain the zero-cost character of strategy, the entrepreneur had to take the short position in a call option in a greater number of options (just had to sell more of them), this meant that in the event of an unfavorable change to the price of the underlying losses were much higher;
- the company had in their contracts a clause that they were obliged to pay security for future obligations (collateralization) – in course of impairment of the Polish currency investors were called by the financial institutions to increase the values of paid security deposits, despite the fact that the option maturity period was very long – banks feared that companies having options issued in several banks could bankrupt and would be unable to settle their obligations.

The losses were the result of changes the value pricing of currency options within the security strategies and resulted, e.g. from a change to exchange rate differences that affected the internal and external value of instruments. As a result of changes in the foreign exchange spot market, has changed the time value strategies – the negative pricing of contracts increased. For example, the market volatility of contracts changed. At the beginning of September and (before the fall of U.S. investment bank Lehman Brothers) for the exchange rate of EUR/PLN rate volatility was quoted at 6–7%, for the option of the USD/PLN 12–13% – two months later for the annual option demanded twice already, and even four times more for monthly options [6].

A change to parameters affecting the valuation of option contracts resulted in a significant decrease of their value, which as a consequence led to high nominal losses of Polish companies which had opened security interests in an irresponsible way.

Examples of companies whose financial condition has significantly deteriorated as the result of a change to the value of the held derivative instruments.

Electrostatic ELWO SA factory in Bankruptcy

On 26 February 2009, Fabryka Elektrofiltrów Elwo S.A. received from the District Court Katowice-East in Katowice X Department a decision declaring its bankruptcy, including liquidation of its assets.

The manufacturer of electrofilters had contracted option with four banks. It has to settle 48.7 million EUR with the bank Millenium, 46.1 million EUR with Fortis, 28.6 million EUR with Pekao SA, and 25.6 million with ING Bank Slaski.

CIECH SA

The current report No. 68/2008, the date publication of this report: 11/07/2008 – the change to the financial forecast for the Group CIECH SA for 2008:

- predicted net profit 225 mln PLN;
- the actual forecast net income of 88 million PLN.

One of the main reasons for lowering of the forecast was, e.g. the negative pricing of trades with use of derivative instruments.

CERSANIT SA

The current report no 2/2009, the date publication of this report: 27.01.2009 r.

The result from the futures trades settled in 2008: -11,700,285.61 PLN.

The total valuation of forward contracts as of 31.12.2008: -52,948,418.03 PLN.

Krosno SA

Current Report No. 12/2009, the date publication of this report: 30.01.2009 r.

The result from the futures trades settled in 2008: +1,330,730.26 PLN.

The total valuation of future trades as of 31.12.2008: -37,826,992.47 PLN.

A motion to start bankruptcy proceedings with possibility to negotiate an agreement.

FOTA SA

Current Report No. 14/2009, the date publication of this report: 03.06.2009 r.

The result from the currency options settled in May 2009, -1,253,916.88 PLN.

The total valuation of future trades as of 29.05.2009: PLN -10,175,708.85.

PKM DUDA SA

Current Report No. 26/2009, the date publication of this report: 18.03.2009 r.

The contents of the report: The Management Board of PKM DUDA SA informs that on March 17, 2009, they received from the Kredyt Bank SA a notice of closing 17 trades, including transactions in options. The total amount indicated by Kredyt Bank SA in the notice is 27,566,400.00 PLN.

The date of the closing amount payment is on 18 March 2009 r.

Current Report No. 27/2009, the date of publication: 24.03.2009 r.

Subject: PKM DUDA SA – initiation of corrective proceedings.

Zakłady Magnetyzowe ROPCZYCE SA

Current Report No. 44/2008, the date publication of this report: 27.11.2008 r.

An earlier conclusion and settling of currency options trades on the couple EUR/PLN, calling for payment 19,505,569.52 PLN.

Current Report No. 47/2008, the date of publication: 06.12.2008 r.

On 5 December 2008, an agreement was reached with Bank Millennium SA. The parties have agreed that the Company would pay to the Bank due to the above 12 million PLN, of which 0.7 million PLN amount has already been paid and the remaining amount will be paid in the period 5 years in equal monthly installments, with one year grace period.

LOTOS Group SA

Comments of the Board of Lotos Group to the results for the fourth quarter of 2008.

The balance on financial operations in the period of 2008 was negative and amounted to -451.5 million PLN, against to a positive balance in the fourth quarter of 2007, amounting to 164.0 million PLN. The high negative balance in the fourth quarter of 2008 is primarily related to foreign exchange losses on revaluation of credit at the level of -348.7 million PLN and the valuation and settlement of trades securing the market risk in the amount of -135.5 million PLN.

In case of many companies there was no proper protection against transactions that did not correspond to their economic profile. Financial institutions could not have offered strategies too risky for clients, if the EU Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) had been implemented into the Polish legislation, unless the company had obtained the status of a professional. Agreement signed between banks and enterprises were concluded on a voluntary basis and are difficult to undermine the legal point of view, in the light of the provisions in force in Poland.

Table 6

The influence of open interests of derivative instruments on the market value of the selected enterprises (rate of return after the session on 02.02.2009)

Company	Data Communication	Content of the communique	Change to exchange rate from publication date
Ciech	07.11.2008r.	lowering of forecast for profit for 2008	- 41 %
Odlewnie	16.01.2009r.	motion for bankruptcy	- 53 %
Cersanit	27.01.2009r.	loss on currency options	- 10 %
BRE Bank	20.01.2009.	preliminary results for the fourth quarter of 2008	-23 %
Krosno	30.01.2009r.	motion for bankruptcy	-21 %

Source: www.money.pl / Exchange / Reports (3/2/2009)/

The development of the derivatives market has been a consequence of the proceeding process of globalization of the world financial markets, which significantly increases the risk for enterprises. Knowledge of the operation principles of derivative rights should contribute to enhancement of security in performance of the enterprises, whereas the lack of basic information on derivatives may cause losses resulting from erroneous decisions concerning construction of security strategies.

The development of the derivatives market cannot be stopped, however, one may and should use opportunities coming from that development that affects the player of the financial market, both in the micro scale – by reducing individual risk and macro scale – by reducing the risk of the operation of the entire financial system. The way to achieve these goals would be the implementation of the following actions: strengthen of corporate control, the designation of the competent person responsible for the design and implementation of hedging strategies in the enterprise, improve the financial institutions credit risk assessment process [7].

People managing risk in Polish enterprises must be aware that derivatives are not an exotic financial instrument, used only by speculators on the stock exchange, but they should be one of the foundations of the policy aiming at protecting the company against the risk of economic performance. Times when in reality there was no need to form the exchange rate risk or interest rate risk have passed irretrievably with development of global financial markets. The proceeding globalization of the world economy is a sufficient condition for breaking through barriers for development of the Polish market of derivatives. Thus, some actions should be undertaken that

could help to break through educational barriers of proper use of derivative instruments in construction of security strategies by Polish companies.

References:

1. Cf N.N. Taleb, Ślepy traf. Rola przypadku w sukcesie finansowym, GWP, Gdańsk, 2006, s.76.
2. Cf Podstawowe wnioski z analizy zaangażowania przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego z dn. 11.03.2009 r.
3. Cf Podstawowe wnioski z analizy zaangażowania przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego z dn. 11.03.2009 r.
4. Cf Komunikat KNF z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie wpływu walutowych instrumentów pochodnych na banki i spółki publiczne, Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17.12.2008 r.
5. Cf Mielus P., Nie takie opcje straszne, jak je malują, Rzeczpospolita, www.rp.pl/artykul/247925.
6. Cf Mielus P., Nie takie opcje straszne, jak je malują, Rzeczpospolita, www.rp.pl/artykul/247925.
7. Cf Komunikat KNF z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie wpływu walutowych instrumentów pochodnych na banki i spółki publiczne, Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17.12.2008 r.
8. Business reports: CIECH S.A. Raport bieżący nr 68/2008, data publikacji: 07.11.2008 r.; CERSANIT S.A. Raport bieżący nr 2/2009, data publikacji: 27.01.2009 r.; KROSNO S.A. Raport bieżący nr 12/2009, data publikacji: 30.01.2009 r.; FOTA S.A. Raport bieżący nr 14/2009, data publikacji: 03.06.2009 r.; PKM DUDA S.A. Raport bieżący nr 26/2009, data publikacji: 18.03.2009 r., Raport bieżący nr 27/2009, data publikacji: 24.03.2009 r.; ZAKŁADY MAGNETYZOWE ROPCZYCE S.A. Raport bieżący nr 44/2008, data publikacji: 27.11.2008 r., Raport bieżący nr 47/2008, data publikacji: 06.12.2008 r.; GRUPA KAPITAŁOWA GRUPY LOTOS S.A. Komentarz zarządu grupy lotos do wyników za IV kwartał 2008 roku.
9. Iskra, J. Analitycy: opcje już nie takie groźne, *Gazeta Prawna*, nr 89/2009.
10. Kraskowski, L. Analiza: przedsiębiorców wprowadzono w błąd, *Dziennik*, nr 41(862)/2009.
11. Mielus, P. Nie takie opcje straszne, jak je malują, *Rzeczpospolita*, www.rp.pl/artykul/247925.
12. N.N. Taleb, Ślepy traf. Rola przypadku w sukcesie finansowym, GWP, Gdańsk 2006
13. Komunikat KNF z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie wpływu walutowych instrumentów pochodnych na banki i spółki publiczne, Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17.12.2008 r.
14. Podstawowe wnioski z analizy zaangażowania przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego z dn. 11.03.2009 r.

FUNCTIONING PROBLEMS OF AGRICULTURAL COOPERATIVES: GREEK CASE AND LESSONS FOR UKRAINE

Olena Topishko

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

The advantages of cooperatives functioning, as a special form of enterprises, incorporated for the purpose of more efficient production, sales and investment activities, has proven not only theoretically, but also by long-term global practices. It was proved that with the increase of the share of cooperatives in the market food prices reduce as well as a share of monopoly profit goes down [5, p.122].

The cooperation activity has not become widespread in the agricultural sector of Ukraine. It is only in its infancy. Therefore, it is necessary to study a valuable Greek experience where agricultural cooperation is having deep historical roots and highly extensive nowadays. The cooperative movement in Greece is one of the oldest in Europe. It originates from the ancient period and acquired modern forms at the time of the Byzantine era [4, p.156]. Officially cooperative concept was introduced in 1914 with the decree number 602. Establishment of cooperatives considered as a way to cut down production cost, to reduce the middlemen participation, to avoid debt pitfalls, and increase the creditworthiness of agricultural producers.

During the postwar years, with the aim of combating agricultural problems and restitution of landless peasants and refugees from Asia Minor, the State obliged to form cooperatives for special cases [4, p.158]. To some extent these measures were required by high level of land fragmentation that took place during the agricultural reform 1919–1923 and in the postwar years. Compared with

other European countries till nowadays in Greece there is the smallest area of farms (less than 5 ha). However, technological progress stimulated land concentration. The share of households that have greater than 10 ha has increased especially in flat regions of Northern Greece [3, p.72].

With the increasing pressure of unfavorable external circumstances (globalization, import dependence of national economy) the role of State control rised. «Limited to the provision of inputs and to marketing and credit activities, with no involvement in productive activities, co-operatives have not been able to protect the real interests of small farmers. Instead, as in most capitalist countries, the have benefited the large farmers more and have functioned as a vehicle of further class differentiation. This applies both to the compulsory co-operatives which developed in the early postwar period and to the at least formally voluntary co-operatives which developed extensively after the Socialist Party (PASOK) came to power in 1981. These latter co-operatives have in fact worked as a paternalistic institutional mechanism ensuring a partisan clientalism, and as a preferred instrument of state modernization policy» [3, p.73].

Expansion of large enterprises in Greece, to some extent, is caused by liberalization of the economies in recent decades and the elimination of the Greek government support for agriculture under the pressure requirements of European Union after entering it. Common Agricultural Policy has been criticized many times for supporting large farms and discrimination against products from countries such as Spain, Portugal, Italy and Greece due to unfavorable existing structure protectionist measures of the European Union [7, p.7]. Despite approbated high efficiency of cooperative functioning in the current precariously Greek economy agricultural cooperatives are unprofitable, inefficient and have low level of working capital [6, p.25],

While implementing further Agrarian Reform in Ukraine it is very important to consider the following such negative aspects of the Greek experience as:

- fragmentation of agricultural land. While having 11 million of population there are 8 million pieces of land, 7200 cooperatives, 120 associations and 19 central associations [4, p.160];

- poor activity of the Agricultural Bank for its consolidation and efficiency. To solve this problem is rather complicated process because of the low sales of agricultural land. Land owners do not sale their land plots even in case of migration to cities, hoping for an opportunity to return to agricultural work after retirement [1];

- cost of land is low compared with the high costs of agricultural production;

- simultaneous economic liberalization and strengthening of the large capital leaded to deepening rural class differentiation;

- low level of profitability and technical equipment of agricultural cooperatives and also problems with investment activity make difficult, and sometimes even impossible, usage of high-cost competitive strategies. In particular, it concerns conducting scientific research, product diversification, implementation of effective marketing that would maximally satisfy changing consumer demands and easier adjusted to market environment [6, p.16];

- reduction of the state support forced agricultural cooperatives to seek funding from non-members [6, p.16];

There are a few ways to avoid such problems in Ukraine:

- clear functioning of the State Land Bank of Ukraine and monitoring the effectiveness of its activities;

- encouraging by the state to form cooperatives on a voluntary basis, without excessive regulation of their activities;

- encouraging by the state to form medium and large cooperatives, primarily for production purposes. Due to the program of the Party of Regions it is planned to create 1500 small cooperatives engaged in the marketing of agricultural products [2].

- providing state support for agricultural cooperatives in the form of subsidies, bailouts and tax concessions in investment activities;

- merging of less competitive cooperatives;

- implementation of competitive strategies of agricultural cooperatives.

Overall, careful study of the reaction of the agricultural cooperatives to complex financial and economic crisis phenomena present in Greece and consideration of international experience will provide an opportunity to ensure an effective mechanism for the cooperative movement during the agrarian reforms in Ukraine.

References:

1. EU Land Market and the Common Agricultural Policy [Electronic resource]. – Mode of access: http://aei.pitt.edu/32642/1/65_EU_Land_Markets_and_the_CAP.pdf.
2. Krychkov, H. Bitter path of experience [Electronic resource]/ H. Krychkov // Weekly 2000. – Access mode: <http://2000.net.ua/2000/svoboda-slova/realii/84963>
3. Liodakis, G.A Dialectical Approach to Social Restructuring and Technical Change in Greek Agriculture / G. Liodakis // Agricultural Economics Review, 2000, Vol.1, No.1. - 71–84 p.
4. Nasioulas, I. Social Cooperatives in Greece. Introducing new forms of social economy and entrepreneurship / I. Nasioulas // International Review of Social Research, June 2012, Vol. 2, Issue 2. – 151–171 p.
5. Sergaki, P. Collective entrepreneurship in agriculture and its contribution to sustainable rural development in Greece / P. Sergaki, S.A. Nastis // Journal of Geographical Institute «Jovan Cvijić», SASA 2011, vol. 61, Issue 2. - 109–128 p.
6. Sergaki P. The Greek Unions of Agricultural Cooperatives as efficient enterprise / P. Sergaki, A. Semos // Agricultural economic review, 2006, Vol.7. No.2. – 15–27.
7. Stoforos, C.E. Production, Consumption and Welfare Implications of Trade Liberalization: The Case of Greek Agriculture Production / C.E. Stoforos // Agricultural Economic Review, January 2003, Vol.4. No.1. - 5–16 p.

‘HUMAN ECOLOGY’ OF JOHN PAUL II AND THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Miroslaw Twardowski
University of Rzeszów, Poland

Introduction

In June 2012, in Rio de Janeiro, a United Nations Conference on Sustainable Development (also known as Rio +20) took place.²⁵ The occasion was the organization of the twentieth anniversary of the Rio Earth Summit. The name was applied to the UN conference Environment and Development in 1992, which was attended by a total of about 15,000 individuals – graduate students from many countries, academics, members of the various United Nations agencies and environmental organizations [4, p.9]. At the conference, the following documents were prepared to become the base for sustainable development: The Rio Declaration on Environment and Development, Agenda 21, and the Statement of Principles for a Global Consensus on the Management, Conservation and Sustainable Development of All Types of Forests [6, p.55]. The Rio Declaration on Environment and Development settled and approved the concept of sustainable development as a response to the global ecological crisis [4, p.9]. During the Earth Summit also a set of economic, social and environmental recommendations was adopted as a postulate of the implementation of sustainable development in local communities, contained in the so-called Agenda 21.

At the Rio +20 Summit, the world leaders met with thousands of participants from the private sector, NGOs and other groups, in order to come together and reflect on the future they

²⁵ The term «sustainable development» was first formulated in the document Our Common Future (the so-called Brundtland Report) in 1987, developed by a working group of the UN's World Commission on Environment and Development. The document reads: «In essence, sustainable development is a process of change in which the exploitation of resources, the direction of investments, the orientation of technological development; and institutional change are all in harmony and enhance both current and future potential to meet human needs and aspirations». Nasza wspólna przyszłość. Raport Światowej Komisji Do Spraw Środowiska i Rozwoju [Our Common Future. World Commission on Environment and Development], trans. U. Grzełowska, E. Kolanowska, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne: Warszawa, 1991, p.71. The term was referred to during the first Earth Summit, held in Rio de Janeiro in 1992. A. Papuziński, Wstęp, w: Zrównoważony rozwój. Od utopii do praw człowieka, A. Papuziński (ed.), Oficyna Wydawnicza Branta: Bydgoszcz. 2005, p.9.

wanted to have in twenty years [13]. Answers were sought for the following questions: how to build a green economy in the context of sustainable development; how to reduce poverty and support developing countries in order for them to find a green path of development; and how to improve the coordination of the international system in the field of sustainable development [12].

The topics of the conference Rio +20, focused around the idea of sustainable development, were repeatedly considered in the teachings of John Paul II. The Pope set up its own integrated vision of the relationship between man and the environment [1, p.31]. His concept, embedded in Christian anthropocentrism, implies the need to protect the human environment, and not just the natural environment. For the Holy Father, these two dimensions are in the relationship of complementarity.

In this article, we will present the main theses of both of these concepts, being a response to the environmental crisis. This will allow for extracting common features, as well as differentiating the two projects.

John Paul II's vision of ecology

In his teaching, John Paul II envisioned for a new, human-oriented, «human ecology». This key concept summarizes the Pope's vision of the human-environment relationship. The Holy Father writes: «While the just, but not yet in sufficient measure, care is applied to preserving the natural «habitats» of various animal species threatened with extinction, knowing that each of them contributes to the overall balance on the Earth, too little attention is paid to the protection of the moral conditions a true «human ecology»» [8].

Man, by the will of God, is obliged to take care of the Earth and use it responsibly. He cannot forget, however, that even man for himself is a gift received from God and he is therefore obliged to respect the natural and moral structure with which he has been endowed.

The human-environment relationship crisis

Man has long claimed the right to unlimited dominion over nature, forgetting the moral principles which every human activity should be subject to [11]. In our time, this attitude is even more enforced. John Paul II speaks about this in his Address to the Participants of Conference on Health and the Environment: «The modern era has witnessed man's growing capacity for transformative intervention. The aspect of the conquest and exploitation of resources has become predominant and invasive, and even today it has reached the point of threatening the environment's hospitable aspect: the environment as «resource» risks threatening the environment as «home». Because of the powerful means of transformation offered by technological civilization, it sometimes seems that the balance between man and the environment has reached a critical point» [7].

Until recently, it seemed that the Earth contains an unlimited amount of resources to be used easily and quickly restored [7]. It seemed that the negative effects of interfering into the environment are easy to fix. It turned out to be otherwise.

Erroneous vision of nature and man as the cause of the ecological crisis

The wrong approach to the nature of modern man is the result of the diffusion of large-scale, false, reductionist conception of the environment. Pope John Paul II expressed his strong opposition to such ideas inspired by ecocentrism and biocentrism [7]. These concepts annul the ontological and axiomatic difference between the human and other living beings. The biosphere is treated as a biotic unit of undifferentiated value [7]. The result of such a vision is the elimination of the highest nature of human responsibility in favor of egalitarianism, and therefore equal «dignity» of all living creatures.

In this simplifying concept, which also impoverishes nature, the primacy of ownership is emphasized, and development is perceived according to code of consumerism [7]. Pope John Paul II in this context refers to the distinction made by Gabriel Marcel between «being» and «having»: man should «have» in order to «be» [9]. The modern «consumerism» is constantly tempting the modern people by offering them the acquisition of more and more new products. At the same time, the more possessions an individual has, the more they desire, while their deepest wants remain unmet, or even suppressed. To counter the «civilization of consumption», the Pope promotes an integral

vision of man, which includes all dimensions of existence and which subordinates the material dimensions to the spiritual ones [8].

The observable effects of unrestricted human intervention in the natural world include the effects of an erroneous vision of man. The vision of man devoid of any reference to God results in the rejection of the concept of creation and assignment of a completely autonomous existence to nature and man [7]. Breaking the bond between man and God has caused man's detachment from the Earth as well, and radically impoverished his identity. Such a wrong vision of the human being leads to the formation of various forms of human alienation. Man no longer sees the right relationships with the environmental context in which he lives, and he began to think of himself as someone alienated. To quote the relevant words of the Pope: it is the relationship man has with God that determines his relationship with his fellow men and with his environment. This is why Christian culture has always recognized the creatures that surround man as also gifts of God to be nurtured and safeguarded with a sense of gratitude to the Creator. Benedictine and Franciscan spirituality in particular has witnessed to this sort of kinship of man with his creaturely environment, fostering in him an attitude of respect for every reality of the surrounding world [7].

The modern man – according to John Paul II – cannot find the way to solve the ecological crisis, if they do not radically change their lifestyle [10]. The way of life dominant in many social environments is oriented towards hedonism and consumption. It is a manifestation of a deep moral crisis of man. No sense of worth of a person and human life has its direct impact on selfishness and indifference to others and to the world.

Shared responsibility for maintaining an unpolluted environment

The environment is a collective good, which is why there is a common and universal duty to preserve it [7]. Natural resources are intended for all people, and their degradation involves the same negative effects for all [1, p.33]. Addressing this, John Paul II writes: «Faced with the widespread destruction of the environment, people everywhere are coming to understand that we cannot continue to use the goods of the Earth as we have in the past. The public in general as well as political leaders are concerned about this problem, and experts from a wide range of disciplines are studying its causes. Moreover, a new ecological awareness is beginning to emerge which, rather than being downplayed, ought to be encouraged to develop into concrete programmes and initiatives» [10]. The Holy Father was aware that one cannot simply use « ... with impunity the different categories of beings, whether living or inanimate – animals, plants, the natural elements – simply as one wishes, according to one's own economic needs» [9].

This common responsibility of mankind for the environment is exacerbated by the global ecological crisis [7]. Since the crisis is global, the responsibility for its solution is also of such nature: it is the responsibility of all people of good will. Globally, all beings depend on each other. The Pope writes: «The shared responsibility for the environment, which is a priceless value to humanity, applies not only to the present, but also covers the future. John Paul II means the responsibility that the present generations have towards future generations, especially the responsibility of the individual states and the international community» [9].

A multidimensional and multi-threaded design for sustainable development

The term «sustainable development» is an ambiguous one, and therefore it is not entirely accurate [1, p.45]. Therefore, the design of sustainable development is broad, multi-faceted and multi-threaded. In theoretical terms, it includes the scientific concept centered around three core values: the environment, economy and society. Each of these values is to ensure sustainability and success [1, p.46]. The project of sustainable development indicates the need to ensure equal rights of access to the goods of civilization, not only for the present but also for future generations. The term «sustainability» also covers a practical dimension we call environmental policy. This dimension includes methods and strategies for the implementation of the concept of sustainable development. Let us briefly present the main ideas of sustainable development in two key documents dedicated to it.

The Rio Declaration on Environment and Development – the principles of the human-nature relationship

The World Summit resulted i.e. in the Rio Declaration on Environment and Development. The Declaration states that the aim of the conference included the « ... establishing a new and equitable global partnership through the creation of new levels of cooperation among States, key sectors of societies and people, working towards international agreements which respect the interests of all and protect the integrity of the global environmental and developmental system, recognizing the integral and interdependent nature of the Earth, our home ...» [14]. In the Rio Declaration 27 principles which should guide the human being in relation to the environment were formulated.

Let us summarize the main ideas of sustainable development contained in the discussed document:

1) The human being, who is the center of attention in the process of sustainable development, has the right to a healthy and productive life in harmony with nature.

2) Sustainable development requires that environmental protection be an integral part of the development.

3) Development and environmental needs should be guaranteed both for the present and future generations.

4) Environmental issues should be solved with the participation of all concerned citizens. Every individual should have adequate access to environmental information, which is owned by a public authority of the state.

5) An indispensable requirement for sustainable development is to eradicate poverty and meet the needs of most people in the world. All states and all people should cooperate in this task.

6) The states should eliminate non-sustainable production and consumption and promote appropriate demographic policies in order to guarantee a higher quality of life for all people.

7) States should work together to preserve, protect and restore the health and integrity of the Earth's ecosystem.

8) In order to build a basis for sustainable development, countries should work together for the exchange of scientific and technological knowledge and by streamlining the process of development, adaptation, diffusion and transfer of technologies, including new technologies and innovations.

9) States should cooperate in the field of economics in order to lead to economic growth and sustainable development in all countries, as well as to better address the problems of environmental degradation.

10) The international community should direct all possible efforts to immediately notify other countries of any accident or other threats which one would expect to cause sudden and harmful effects to the environment in these countries, as well as help the disaster-affected country.

United Nations Conference on Sustainable Development (Rio +20) – «The Future We Want to Have»

The final document of the Conference Rio +20, entitled «The Future We Want», calls for a range of actions, including:

1) Determining the specific objectives of sustainable development.

2) The specific use of the green economy as a tool for achieving sustainable development.

3) Establishing a new forum for sustainable development.

4) Developing a funding strategy for sustainable development.

5) Adoption of structures to meet the challenges of sustainable consumption and production.

6) Improvement of gender equality.

7) The need to engage the civil society and include science in politics.

8) Emphasizing the importance of voluntary commitments in the area of sustainable development.

«Philosophies» of sustainable development

Although the concept of sustainable development in a political context appeared in 1987, in the Brundlandt Report «Our Common Future», the understanding and evaluation of the concept is

still the subject of many controversial interpretations [5, p.15]. Each of the authors involved in this issue draws our attention to a different aspect of sustainable development.

Zbigniew Hull distinguishes three different ways (philosophies) of understanding sustainable development:

Security-economic – limiting the demands of sustainable development to economic growth, taking into account the natural and social constraints and conditions;

Natural and social – emphasizing the priority of social values over economic growth and environmental protection;

Eco-developmental (ecocentric) – postulating the need to change the direction of the development of civilization [2, p.52].

Supporters of the latter understanding of sustainable development promote the principle of biocentric equality (equal value of all forms of life in the biosphere), because only in this way that, they feel, can one harness the technological and material human expansion [2, p.53]. Hull writes: «Generally speaking: it is an ecocentric – and in radical statements – a biocentric approach to sustainable development, an approach that recognizes the primacy of environmental criteria in the event of a conflict with the economic and social values» [2, p.53].

The last of the above-mentioned philosophies of sustainable development seems, in my opinion, to shares by Zdzisława Piątek. She sees balanced development as a set of «... mechanisms allowing for such an organization of the human world that it can co-exist harmoniously and permanently with the biosphere, allowing the self-realization of man» [5, p.16]. The idea of sustainable development according to this view requires the human being, whatever they do, to consider not only the socioeconomic factors, but also to respect the environmental factors, so as to not pose environmental threats.

Principles of sustainable development define a «New Era» in the history of mankind [5, p.17]. Z. Piątek writes: «... after the stage of the conquest of the Earth by the human species, the stage of rule and dominance, we are witnessing the birth of a striving for a harmonious coexistence between nature and the human world, known as the Ecological Era» [5, p.17].

According to Z. Piątek, the formulation of the first principle of the Rio Declaration, proclaiming that human beings are at the center of sustainable development and are entitled to a productive life in harmony with nature, is not anthropocentric. She writes: «Man, like other living beings, has the right to a healthy and productive life ... Healthy human life is possible only in conjunction with concern for the health of the biosphere. ... As long as human beings do not start seeking health in a non-anthropocentric way, health conditions of human life will not improve» [5, p.23].

Z. Piątek does not agree with the vision of ecology proposed by the Church, exposing the central role of human beings. In her view, «... one can imagine, in accordance with the social doctrine of the Church exposing the central role of man, a world filled with only men, as long as ‘the excess of assets owned by the rich serve the poor» [5, p.26]. She continues: «I believe that a better framework for the implementation of the outlook for sustainable development is created by naturalism, since recognizing that man is just one of the species involved in the Earth’s epic life, not charged by the belief that the human species, created in the image and likeness of God is above nature, and therefore the natural limitations do not apply to it» [5, p.26].

Conclusion

Having presented the main objectives of John Paul II’s *Ecologia humana* and the concept of sustainable development we raise the question: are we dealing with the same, or two different attempts to respond to contemporary environmental crisis? In other words, are the main theses of the human ecology of Pope John Paul II reconcilable with the project of sustainable development? In response, one must agree with Wojciech Bołozza [1, p.46]. Both ideas are attempts to respond to the ecological crisis. They similarly interpret the causes and methods of overcoming the crisis. However, there is a fundamental difference in philosophy and some of the assumptions and consequences resulting therefrom. The project of sustainable development, although in many points

corresponds to the specific solutions proposed by Pope John Paul II, it differs in that, in the opinion of many authors, it accepts the philosophy of biocentrism and related consequences. The idea of sustainable development is interpreted in this spirit by many authors interested in the subject, like the aforementioned Zdzisława Piątek. The Pope John Paul II, in his vision of ecology, consistently insists on Christian anthropocentrism, and thus does not agree with the attempts to eliminate the fundamental difference between humans and other species resulting from biocentrism. The Holy Father points out that it was the will of the Creator for man to remain in a relationship with nature, as an intelligent and noble «master» and «guardian».

References:

1. Bołoz, W. Kościół i ekologia. W obronie człowieka i środowiska naturalnego, Wydawnictwo Homo Dei: Kraków, 2010.
2. Hull, Z. Filozofie zrównoważonego rozwoju, in: Zrównoważony rozwój. Od utopii do praw człowieka, A. Papuziński (ed.), Oficyna Wydawnicza Branta: Bydgoszcz, 2005, p.52–63.
3. Nasza wspólna przyszłość. Raport Światowej Komisji Do Spraw Środowiska i Rozwoju [Our Common Future. World Commission on Environment and Development], trans. U. Grzełowska, E. Kolanowska, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne: Warszawa, 1991.
4. Papuziński, A. Wstęp, in: Zrównoważony rozwój. Od utopii do praw człowieka, A. Papuziński (ed.), Oficyna Wydawnicza Branta: Bydgoszcz, 2005, p.9–11.
5. Piątek, Z. Człowiek jako podmiot zrównoważonego rozwoju: konsekwencje filozoficzno-społeczne, in: Zrównoważony rozwój. Od utopii do praw człowieka, A. Papuziński (ed.), Oficyna Wydawnicza Branta: Bydgoszcz, 2005, p.14–29.
6. Wójtowicz, B. Geografia. Rozwój zrównoważony. Edukacja ekologiczna, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego: Kraków, 2010.
7. Jan Paweł II. Discorso ai partecipanti ad un Convegno su ambiente e salute, 24 marzo 1997, as cited in: Papieska Rada Iustitia et Pax: Kompendium Nauki Społecznej Kościoła, Kielce 2005, http://www.vatican.va/roman_curia/pontifical_councils/justpeace/documents/rc_pc_justpeace_doc_20060526_compendio-dott-soc_pl.html (accessed on: 28.01.2013).
8. Jan Paweł II. Encyklika «Centesimus annus», Rzym, 1991, http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_01051991_centesimus-annus_pl.html (accessed on: 04.02.2013).
9. Jan Paweł II. Encyklika «Sollicitudo rei socialis», Rzym, 1987, http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_30121987_sollicitudo-rei-socialis_pl.html (accessed on: 04.02.2013).
10. Jan Paweł II. Orędzie na XXIII Światowy Dzień Pokoju, 8.12.1989, no. 8, <http://www.kns.gower.pl/pokoj/pokoj1990.htm> (accessed on: 29.01.2013).
11. Papieska Rada Iustitia et Pax: Kompendium Nauki Społecznej Kościoła, Kielce, 2005, http://www.vatican.va/roman_curia/pontifical_councils/justpeace/documents/rc_pc_justpeace_doc_20060526_compendio-dott-soc_pl.html (accessed on: 28.01.2013).
12. Rio +20, <http://cp.gig.katowice.pl/pdf/RIO20.pdf> (accessed on: 01.02.2013).
13. Rio +20 – Ośrodek Informacji ONZ w Warszawie, <http://www.unic.un.org.pl/rio20/> (accessed on: 01.02.2013).
14. Zasady ogólnych praw i obowiązków. Deklaracja z Rio de Janeiro w sprawie środowiska i rozwoju, www.ko.poznan.pl/pub/ftp/Edukacja_zrownowazonego_rozwoju/DEKLARACJA_Z_RIO_1992.pdf (accessed on: 30.01.2013).

THEORETICAL ASPECT OF GLOBALIZATION PROCESS

Dr. Anna Wolak-Tuzimek

University of Technology and Humanities in Radom, Poland

The concept and essence of the globalization process

In the literature devoted to globalisation many definitions of this phenomenon exist. One of the reasons for difficulties with defining globalisation exhaustively is connected with the fact that, apart from economics, the phenomenon ranges also over political sciences, sociology and cultural

studies. Therefore an opinion that the amount of conceptualisations of globalisation approaches the amount of scientific disciplines in widely understood social sciences is justified [6]. Multidimensionality and multiplicity of layers of globalisation is very well formulated by B. B. Parker who defines globalisation as an increasing penetrability of all kinds of frontiers: physical (such as time and space), national and state frontiers, frontiers of economics and its branches and organisations – also less tangible ones, such as cultural norms and assumptions that concern «how some things are being done here».

The term «globalisation» was used for the first time in the literature by an English sociologist Ronald Robertson in mid eighties to depict religious and cultural phenomena in modern world. In this understanding «globalisation as a concept refers to both: the compression of the world and the intensification of consciousness of the world as a whole». Both of these factors enforce global interdependence and comprehending the world as a unity in the twentieth century. Bringing the societies and religions closer due to the process of globalisation was to be leading to creation of universal ethics and system of values that would be shared by the global community.

The debates on globalisation have given rise to a number of definitions that more or less reflect the essence of the phenomenon. Some of them do not bring any new insights or explanations, being mere tautologies [17, p.4].

According to Martin Wolf, a well-known journalist with the «Financial Times», globalisation is like travelling to an inaccessible destination: a globalised world. A globalised economy can be defined as one where neither the distance nor national borders restrict economic transactions. In such a world, costs of transport would equal zero and barriers raised by diverse jurisdictions would go down [18, p.178].

Many authors variously define and present different approaches to the phenomenon of globalisation. Some see it as a process, others stress the inception of its era. Accordingly, the phenomenon of globalisation can be defined as both a state and a process. The statistical approach, regarding globalisation as a state, treats it as another period in global economy characterised by a substantial integration of diverse participants into a body exhibiting new regularities of collective behaviour. The condition of full globalisation signifies absence of any restrictions or signs of discrimination between national economies, a consistent global jurisdiction and business activity not hampered with national borders. ... The dynamic approach sees globalisation as a process of continuing development of the international division of labour and its parallel transformation into a new global order, with roles and responsibilities spread not only internationally but also trans- or supra-nationally [9, p.20–21].

A. Zaorska supports the theory that globalisation involves long-term functional integration of economies, industries/sectors and enterprises above national borders owing to expansion, strengthening and intensification of various (trade, investment, cooperation, information) links, which makes for a co-dependent, worldwide economic system, that is, a global economy [20, p.17].

B. Liberska, on the other hand, defines economic globalisation as a gradual process of integration of national and regional markets into a single global market for goods, services and capital. She considers economic globalisation as a process of expanding and tightening of interdependences among countries and regions due to rising international flows and activities of transnational corporations, which provides for new quality of links between companies, markets and economies [7, p.17].

Many analysts of economic impact of globalisation believe that it is primarily a higher, most advanced stage of internationalisation of business activities.

The genesis of globalisation should be searched for within three dynamically conjugated processes: technological development, political and legal actions and cultural changes. Amongst main causes and factors in globalisation process within the area of technology it is possible to enlist [10]:

- development of numerical technologies that radically increase rapidity, infallibility and reduce costs of processing and storing information and make possible, amongst others, numerical device control;

- new telecommunication technologies allow to immediately, infallibly and inexpensively transmit information in any distance, utilising devices that are commonly available, basing on wired and wireless networks;
- adjustments in logistics that allow to increase rapidity and security of peoples' and goods' transfer to a significant extent, at the same time decreasing costs;
- significant increase of the tempo of technological innovations.

Therefore globalisation is a certain concept of management, oriented on the global markets, that consists of formulating goals and methods of realising them in conditions of international activities. As such, it is a strategy of an enterprise that is dependent of the global economic situation. It is assumed that it includes pursuance to control markets in different areas of the world. It is not a one-time and rapid action. It is rather a long-lasting process. Only to mention the barriers connected to overrun new markets, the process is relatively long and usually is held in stages: intrastate stage, international stage, multinational stage and the global stage.

In the literature on the subject two fundamental aspects of globalisation are included: social and economic. Almost thirty years ago R. Robertson noticed how phenomena, that are distant in geographical and cultural sense, were getting closer to each other. Ecumenical Movement whose development is massive, and appearance of new religions that are a compilation of Buddhism, Hinduism, Christianity and even Islam, made the author formulate an idea of globalisation that leads to creation of universal system of values, shared by the whole world. Shortly after that fact Malcolm Waters appended an influence of spatial factors onto societies, defining globalisation as a «process in which the constraints of geography on economic, political, social and cultural arrangements recede, in which people become increasingly aware that they are receding and in which people act accordingly» [16, s.3].

According to Anthony Giddens globalisation is an interactive process that influences occurrences and actions of distant groups of people. He reckoned that globalisation in its social dimension can be defined as «the intensification of worldwide social relations which link distant localities in such a way that local happenings are shaped by events occurring many miles away and vice versa» [4, p.64].

Social globalisation can be briefly defined as a process that is happening with different degrees of intensity, however, its intensity depends on being equipped with modern media of social communication.

The term «globalisation» was very quickly adapted by economics to describe phenomena that are commonly well known in economics, such as international trade, international finances, economic exchange etc. Economic globalisation is frequently identified with direct foreign investments. P. Kennedy is thought to be an author of the notion of globalisation. He understood globalisation as an economic activity of large economic organisms of the global range. Utilising the notion of globalisation he describe economic integration of states that took place through activity of large supranational enterprises that introduce innovations to new markets and utilise new technologies. These technologies make it possible for them to efficiently organise enterprises' activity on the field of information exchange, logistic and entering into new markets. According to this researcher rapid and sudden expansion of large enterprises became possible thanks to the end of competition between two main economic systems, liberalisation of global trade and assets turnover, yet, most of all, due to technological revolution [15].

To summarise the deliberations concerning two substantial types of globalisation, it is to be underlined that globalisation has its disadvantages and benefits. Most of all it allows to approach countries that are culturally and geographically distant, it favours an exchange of information, thoughts and potentials, makes it possible to support popularisation of better, more efficient or, for example, more ecological technologies. Moreover, due to globalisation, the transfer of development factors is more rapid, competition augments, what effects in innovations and popularises knowledge. Globalisation processes not only cause an increase of investments in economically attractive regions, but also economically activate other countries – those economically disadvantaged. It may be said that one of the most important advantages of globalisation is

enforcement of democratisation processes through integration of people of different cultures and creating a space for cooperation for people from different cultures.

Microeconomic nature of globalisation

Microeconomic nature of the globalisation process consists in perceiving it from the viewpoint of management of a business that operates in international markets and strives for the best market position. Market advantage concerns both objectives and interests of an enterprise, Globalisation is a peculiar form of internationalisation of business activity which regards the world as the only market for sales and supplies.

Michael Porter, meanwhile, is of the opinion that globalisation is a process whereby an enterprise ascends from national and international to the worldwide level [11, s.270].

On the other hand, George Yip concentrates his discussion of the globalisation on needs relating to global strategies of businesses. He specifies and adapts the above approaches to state that globalisation is a process of mutual adaptations and coordination on various levels of operations of enterprises in the world economy. The process is to be supported by a worldwide and multi-factor, integrated strategy of competition [19, s.21].

The foregoing definitions, despite specific differences, have one thing in common, namely, a microeconomic analysis of a business, the main player on the world economic stage.

In the view of E. Jantoń-Drozdowska, globalisation is a unique awareness of business organisations which determines a range of their decisions from a global perspective, to an utter exclusion of local considerations. Businesses in a global market treat it as a coherent area of their operations. That author claims globalisation in its microeconomic view chiefly involves integration of national and regional markets into a single, consistent, global market of both services, goods and capitals. The microeconomic aspect of globalisation is functional integration of previously independent entities active in different countries [5, s.12; 14, s.481–490].

Globalisation is a phenomenon perceived, for many important reasons, as primarily microeconomic. The process is mainly driven by strategies and behaviour of businesses responding to specific shifts in the environment. The microeconomic nature of globalisation entails the following consequences:

- a) changes in functions of an enterprise;
- b) changes of marketing priorities;
- c) changes in the nature of business environment;
- d) internationalisation of company management;
- e) changes in the structure and proportion of factors;
- f) changes of the demand structure (universalisation).

In circumstances of proceeding globalisation, currently of a microeconomic nature due to subordination of the socio-economic process to microeconomic interests of global market players (transnational corporations and capital market participants), and of substantial under-consumption of production potential and available means of production (including the human factor), effective actions need to be taken to stimulate demand and ensure sustainable economic growth. Such actions may result in higher real wages and creation of new workplaces.

Benefits and risks resulted from the globalization process

Globalisation has its followers and opponents as it brings not only benefits but also significant drawbacks. Economic globalisation means emergence of a world economy which provides for free movements of goods, services and production factors. It leads to disappearance of borders in the case of business activity. Capital can be freely shifted and invested where conditions are best (e.g. low taxes and qualified workforce). This both brings benefits to investors and makes for new jobs and development of state of the art technologies. There are fears, on the other hand, that large and prosperous enterprises will cause small local companies to fall [3, p.27].

In this context, fears is not the most apposite description as market competition is a positive phenomenon that contributes to improved quality of products and services.

Impact of globalisation on enterprises involves internationalisation of their activities, forcing them to explore new sale markets and boosting internal and external competition. This also enforces

searching for new tools of building their own competitiveness in the global market and diagnosing their own capacity for competition against other entities [13, p.331].

Globalisation can also be considered in the perspective of market player behaviour, estimated benefits and possible risks to enterprises.

The balance of benefits and drawbacks associated with the process of globalisation is not clear. In the circumstances, taking maximum advantage of benefits and avoiding drawbacks is of the essence. Examples of benefits and risks of globalisation to an enterprise are presented in Table 1.

Table 1

Benefits and threats to an enterprise caused by globalisation

Globalisation as:	
Benefit:	Threat:
Increased access to capital Bigger market of operations More effective activities Richer product range Broader and easier access to information Increased productivity Possibility of internationalisation Better allocation of resources	Competition from transnational corporations Financial crises Diverse product range High costs of adapting to conditions of globalisation

Source: [1, s.107].

Specific sources of benefits that can be afforded by 'globalisation' of an enterprise are:

- higher profits from taking advantage of distinctive competences on a global scale,
- worldwide benefits from an optimum location of a business by situating operations where they can be utilised most effectively,
- effects of experience whereby unit costs of production fall as numbers (quantities) of products accumulate through learning and growing scale of production [8, s.485–486].

Conclusion

The process of global integration has greatly accelerated in the last several decades. Communication, transport and technological transformations have taken place. This has reinforced worldwide interdependences. A symptom of this phenomenon is expansion of economies beyond national frameworks. Many of the currently functioning enterprises are no longer national but multinational entities whose market is the entire globe. The process of globalisation involves a variety of world economy players. These are transnational corporations, international organisations and institutions, and states. Mutual interactions among these organisations are fluid and highly variable. These changes are sufficiently dynamic and decisive to represent increasing differences of interests and positions of these entities.

Globalisation produces certain effects which are difficult to assess unambiguously. Global enterprises, especially in developed countries, apply 'American' methods of company management, thereby abandoning earlier experiences and national traditions [2].

Globalisation denotes economic expansion of international and transnational corporations, often preventing control of global enterprises, driven solely by their own economic logic. This weakens the position of states and enforces conditions that must favour investments and retaining of corporate capital.

The paper presents theoretical issues related to the process of globalization. In the relevant literature there are many definitions of this phenomenon. The author presents the most widely used definitions and describes their nature. Microeconomic nature of the process was expressed while describing globalization from the economic entity management zone.

The process of globalization has many supporters as well as opponents. The above attributed to the fact that in spite of bringing many advantages globalization has also significant drawbacks. Therefore the basic benefits and risks resulting from this phenomenon for enterprises and the economy of the country is presented.

References:

1. Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Difin, Warszawa, 2008.
2. Czaja, I. Procesy globalizacji i ich wpływ na innowacyjność sektora MŚP. Zeszyty Naukowe Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Nr 730/2006, s.11–28.
3. Duda, J. Internationalisation of Polish SME's activities in the face of globalisation of markets [in:] A. Wolak-Tuzimek, K.Sieradzka (ed.), Enterprise facing the challenges of the global economy, Politechnika Radomska, Radom, 2011.
4. Giddens, A. Runaway world: how globalization is reshaping our lives. Routledge, London, 2000, p.64.
5. Jantón-Drozdowska, E. Międzynarodowe stosunki gospodarcze, Przedsiębiorstwo Wydawnicze Ars boni et aequi, Poznań, 2004.
6. Kozłowska-Makóś, D. Szanse i zagrożenia łączenia się małych i średnich przedsiębiorstw na rynku finansowym. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Nr 20/ 2007, s.123–139.
7. Liberska, B. Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej [in:] B. Liberska (ed.), Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania, PWE, Warszawa, 2002.
8. Lichtarski, J.(ed.) Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, 2007.
9. Orłowska, R., Żołądkiewicz, K. Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2012.
10. Owczarzak, R. Globalizacja a potencjał i pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, z. 2/2004, s. 163–182.
11. Porter, M.E. Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów, PWE, Warszawa, 1992.
12. Sieradzka, K. Korporacje międzynarodowe w procesie globalizacji gospodarki światowej, [in:] G. Kozuń-Cieślak (ed.), Światowy rynek kapitału, Difin, Warszawa, 2012.
13. Sońta, W. Determinants of innovation activities in SME s development in regions , article for international scholarly conference, Innovations – competitions factor of SMP in global, economic space, UMB Economic Faculty, Banská Bystrica, 2009.
14. Sońta, W. Przedsiębiorstwa komunalne w krajach Unii Europejskiej [in:] K. Piotrowska-Marczak, K. Kietlińska (ed.). Harmonizacja finansów publicznych w skali narodowej i europejskiej, Wyd. Difin, Warszawa, 2007.
15. Szalkiewicz, W.K. Przedsiębiorstwa z Warmii i Mazur w procesie globalizacji. Zeszyt Naukowy Olsztyńska Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania im. Prof. Tadeusza Kotarbińskiego. – R. 2, Nr 3/2006, s.73–78.
16. Waters, M. Globalization. Routledge, London, 1995, s.3.
17. Wolak-Tuzimek, A. Influence of globalisation on development of enterprises, (in), A. Wolak-Tuzimek, K.Sieradzka (ed.), Enterprises facing the challenges of the global economy, Politechnika Radomska, Radom, 2011.
18. Wolf, M. Will the nation-states Survive Globalization? «Foreign Affairs», 2001, No. 1 (80).
19. Yip, G.S. Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna, PWE, Warszawa, 1996.
20. Zaorska, A. Korporacje transnarodowe. Przemiany oddziaływania, wyzwania, PWE, Warszawa, 2007.

Економіка в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи

**Збірник матеріалів
I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
25 лютого – 1 березня 2013 р.
Дніпропетровськ - Жешув**

Підп. до друку 23.05.2013. Формат 30 x 42/4.
Папір офсет. Ризографія. Ум. друк. арк. 18,6.
Обл.-вид. арк. 18,6. Тираж 100 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано
у Державному ВНЗ «Національний гірничий університет».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
ДК № 1842 від 11.06.2004.

49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19.