

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ, ДЕПАРТАМЕНТ ОСВІТИ І НАУКИ

ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСНА ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТОДАВЦІВ

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ОСВІТНЯ АСОЦІАЦІЯ L'ASSOCIATION 1901 «SERIKE»
(м. ОСТОФЕН, НІМЕЧЧИНА; м. ПУАТЬЄ, ФРАНЦІЯ; м. ЛОС-АНДЖЕЛЕС, США)

ЖЕШУВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(м. ЖЕШУВ, ПОЛЬЩА)

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

Збірник матеріалів

III міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

23 – 27 березня 2015 р.

ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник материалов

III международной научно-практической интернет-конференции

23 – 27 марта 2015 р.

ECONOMY IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION: PROBLEMS, TRENDS, PERSPECTIVES

Materials Digest of the

3d International Scientific and practical Internet-Conference

from 23 till 27 of March, 2015

Дніпропетровськ
НГУ
2015

УДК 330
ББК 65
Е40

Економіка в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи: зб. матеріалів
III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 23 – 27 берез. 2015 р., м. Дніпропетровськ / відп.
ред. В.М. Шаповал, Б. Шлюсарчик ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ,
Е40 2015. – 347 с.

ISBN 978 – 966 – 350 – 544 – 2

Викладено результати наукових досліджень стосовно проблем, тенденцій та перспектив економіки в умовах глобалізації. Зокрема розглянуто сучасні парадигми розвитку підприємств у ринкових умовах; організаційно-економічні механізми розвитку суб'єктів господарювання в умовах глобалізації; проблеми формування ресурсного потенціалу підприємств; економічні та екологічні складові безпеки суб'єктів господарювання; механізми забезпечення фінансової конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в умовах глобалізації; тенденції розвитку соціальної відповідальності бізнесу та її складових; проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств; особливості бізнес-інжинірингу як інструменту забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання; інтеграційні механізми успішної взаємодії суб'єктів господарювання в ієрархічному ринковому середовищі; інформаційні системи та соціальні мережі в забезпеченні ефективного функціонування суб'єктів господарювання.

Доповіді друкуються в авторській редакції.

ISBN 978 – 966 – 350 – 544 – 2

© Державний ВНЗ «Національний гірничий
університет», 2015
УДК 330
ББК 65

Зміст

Авер'янов О.А. Теоретичні засади управління прибутком підприємства.....	7
Амоша Я.В. Особливості еколого-економічного механізму природокористування.....	11
Бальзан М.В. До питання вдосконалення системи управління якістю діяльності машинобудівного підприємства.....	14
Басова С.Е. Стратегічний маркетинг як основа формування стратегії розвитку компанії.....	16
Бацун В.П. Логістика, як фактор підвищення конкурентоспроможності бізнес-організації.....	22
Белобородова М.В. Особливості становлення екологічної відповідальності суб'єктів підприємництва в Україні.....	28
Бондаренко Л.А. Identifying the directions competitiveness increase of quarry dump trucks transportation of rocks.....	31
Варфоломеев Н.А. Влияние факторов производительности труда на пути оптимизации производства...	33
Винерт Е.С. Преимущества социально ответственной корпорации.....	36
Водоп'янова Р.А. Сутність та функції фінансів підприємства.....	38
Герасименко Т.В. Ефективне управління раціональним природокористуванням в умовах міста.....	40
Гетьман О.О., Полив'яний Д.С. Зайнятість як категорія економічної безпеки в умовах трансформації економіки.....	43
Горбанев В.С. Неформальные методы экономического анализа: принципы и будущее.....	46
Грановська В.М. Шляхи зниження собівартості продукції на підприємстві.....	49
Грибіненко О.М., Боговик В.О. Типи регіональної економічної інтеграції.....	52
Грибіненко О.М., Геленко А.А. Роль і значення товарної політики в діяльності підприємств.....	54
Грибіненко О.М., Юрченко Т.О. Методи оцінки зовнішнього середовища організації.....	56
Дармограй Т.О. Сучасні інформаційні технології в економічній діяльності.....	58
Долгова К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення.....	62
Дуброва Н.П. Сталий розвиток економіки в контексті формування економічної культури.....	67
Задорожний С.В. Особенности формирования стратегии организации в современных условиях.....	73
Захаров Д.В. Развитие практик корпоративной социальной ответственности.....	76
Зверинцев С.Ю. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия.....	79

Карпуть Т.Л.	
Вплив рівня використання трудових ресурсів на результати діяльності підприємства.....	80
Кныш М.С.	
Проблемы интеграции кадрового планирования в планы организации.....	84
Ковтун Р.	
Трудовая миграции рабочей силы в Украине.....	88
Крупнік А.Є.	
Маркетинг на підприємстві.....	91
Кузьменко О.В.	
Корпоративная социальная ответственность и ее составляющие.....	94
Лагода О.С.	
Аналіз підходів до визначення прибутку підприємства.....	96
Лоба Б.Г.	
Товарна політика підприємства, її сутність та модифікації.....	100
Луценко А.В.	
Енергетична безпека та застосування інновацій в енергозабезпеченні підприємства	104
Мавлонов У.Х.	
Необхідність розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні.....	106
Майстренко К.Ю.	
Конкуренція як рушійна сила розвитку суспільства в умовах ринкової економіки....	108
Малєєв Є.В.	
Фактори та шляхи зниження собівартості продукції.....	112
Маркова Е.В.	
Риски в деятельности предприятия.....	116
Милонов Е.С.	
Значение КСО для основной деятельности организации.....	119
Молчанова Г.С.	
Соціальна відповідальність по-українськи. Становлення і розвиток.....	121
Московская А.О.	
Кадры предприятия и производительность труда.....	123
Нариманов А.Е.	
Актуальные проблемы становления социальной ответственности бизнеса в Украине.....	127
Негруца М.В.	
Сучасний стан ринку праці в Україні.....	130
Непокупная Т. А., Шевченко Б. А.	
Роль экономической науки в формировании критического мышления в глобальном информационном пространстве.....	133
Нечепуренко М.О.	
Технопарки, як основа інноваційного розвитку економіки.....	138
Ниженковский А.А.	
Корпоративная социальная ответственность.....	139
Острянин К.С.	
Аналіз сучасних моделей соціальної відповідальності бізнесу.....	143
Пазиніч Ю.М.	
Модернізація політичної системи та забезпечення політичної стабільності.....	146
Pashkevych M., Kopylevych A.	
Enhancing competitiveness of industrial companies under conditions of international trade.....	149
Pashkevych M., Tyshkova Ye.	
Analysis of debts run by the internationally operating telefonica company.....	152

Пельх В.	
Моделі корпоративної соціальної відповідальності.....	154
Перездрієнко Г.О.	
Економічна роль трудових ресурсів у формуванні виробничого потенціалу підприємства.....	156
Полтаржицький Д.І.	
Шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.....	158
Прорешная Т.В.	
Социальные программы организации как фактор мотивации персонала.....	162
Пустовой Д.В.	
Повышение эффективности использования основных фондов железной дороги.....	166
Саакян К.С.	
Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення.....	168
Скрипник В.М.	
Инновационное развитие металлургического завода по снижению выброса вредных веществ в атмосферу.....	173
Солодкова В.О.	
Глобализация и ее влияние на экономику Украины.....	174
Степаненко Т.О.	
Консалтингове забезпечення процесу удосконалення системи управління матеріальними ресурсами підприємства.....	178
Тарасенко В.А., Даниленко В.О.	
Особливості формування трудового потенціалу аграрних підприємств.....	183
Тереняк О.И.	
Соціальна відповідальність бізнесу: аналіз, розвиток, тенденції, пріоритети.....	188
Тимошенко О.О.	
Інвестиційне забезпечення відтворення основних засобів гірничорудних підприємств у сучасних умовах.....	190
Толстоусова А.В.	
Особливості управління фінансами підприємства в кризових умовах господарювання.....	192
Фоміна В.Є.	
Концепція розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств.....	196
Цихмистро В.В., Волосов Д.В.	
Особливості формування якості продукції.....	199
Шагоян С.М.	
Аналіз підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства.....	203
Шаповал В.М., Ащеулова О.М., Коваленко О.А.	
Екологічна етика як інструмент вирішення екологічних проблем сучасності.....	207
Шаповал В.М., Пундяк Н.Б., Гусєв О.С.	
Соціальна відповідальність як конкурентна перевага сучасного бізнесу.....	210
Шаповал В.М., Енгельс І.О.	
Сучасні аспекти інноваційного розвитку підприємств.....	215
Шаповал І.А.	
Проблеми у сфері оплати праці в Україні.....	218
Швець М.Д.	
Особливості розробки маркетингової стратегії підприємства.....	227
Юрчишина Л.И.	
Конкурентное управление фирмой как составная часть стратегического менеджмента.....	233
Юрчишина Л.И., Корнеева М.Ю.	
Влияние чрезмерного неравенства доходов на качество жизни.....	236

Юрчишина Л.И., Котвицкая Е.А. Развитие человеческого капитала в современных условиях.....	241
Юрчишина Л.И., Назаренко Е.С. Методы ценообразования на современном предприятии.....	245
Юрчишина Л.И., Яценко Т.Л. Сучасний стан економіки України та шляхи його поліпшення.....	249
Якимець І.Е. Формування стратегії розвитку підприємства в ринкових умовах господарювання...	253
Barwińska-Małajowicz A. Konsekwencje zagranicznej emigracji zarobkowej Polaków w dobie globalizacji – przykład Podkarpacia.....	259
Sowa B. Aspekty podatkowe łączenia się spółek handlowych.....	264
Słowik J. Aktywność samorządu lokalnego jako determinanta konkurencyjności regionu podkarpackiego.....	275
Lechwar M. Zeroenergetyczny wzrost gospodarczy.....	286
Leszczyńska M. Efekty procesów globalizacyjnych z perspektywy ekonomii rozwoju.....	291
Leszczyńska M., Ślusarczyk B. The effects of globalisation from the perspective of development economics.....	297
Olak A., Krauz A. Nielegalna migracja a ochrona granicy morskiej RP.....	303
Olak A., Sowa B. Zjawisko bezdomności zagrożeniem bezpieczeństwa społecznego.....	312
Puchalska K. Korporacje jako podmioty procesu globalizacji.....	331
Ślusarczyk B., Wolak-Tuzimek A. Economic benefits of the globalisation process.....	335
Szara K. Miejsce kapitału kreatywnego w globalnej gospodarce.....	340

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування комерційних підприємств супроводжується безперервним оборотом коштів, який здійснюється у вигляді витрат на сировину, виробництво, логістику, збут та післяпродажне обслуговування продукції і, як наслідок, – одержання доходу. Обсяг одержаного доходу значною мірою залежить від якості управлінських рішень щодо використання отриманого прибутку. Прибуток для комерційної організації – основне фінансове джерело для розвитку як техніко-технологічного забезпечення, так і науково-технічного удосконалення матеріальної бази підприємства чи його продукції. Тому, приймаючи відповідні рішення щодо прибутку від комерційної діяльності підприємства, управлінці організації повинні завжди оцінювати базові напрямки першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку персоналу та можливостей прибуткового розміщення коштів [4].

В умовах ринкової економіки функціонування суб'єкта господарювання пов'язане з одержанням фінансових результатів. Визначення фінансового результату передбачає співставлення доходів і витрат. Якщо доходи перевищують витрати, то з'являється позитивний фінансовий результат, тобто прибуток, а перевищення затрат над доходами є негативним результатом (збитком). Прибуток відіграє важливу роль для підприємства, та є найважливішим узагальнюючим фінансовим показником підприємницької діяльності і виступає частиною грошових засобів, яка реалізована та готова до подальшого розподілу [5].

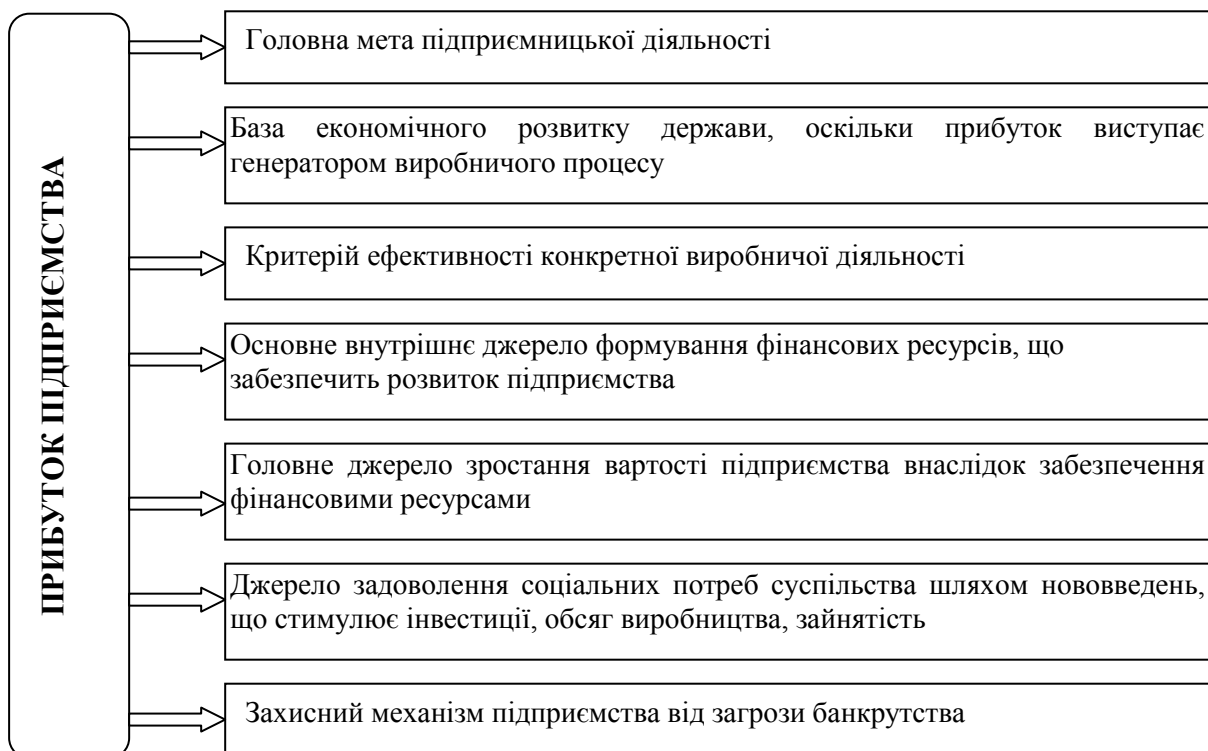


Рис. 1. Значення прибутку на сучасному етапі розвитку економіки [5]

Прибуток виступає генератором виробничого процесу, спонукає підприємство здійснювати нововведення, стимулювати інвестиції, випуск продукції і зайнятість. Важливе значення має не лише наявність прибутку, а його величина, яка повинна бути

достатньою для задоволення усіх потреб підприємства та здійснення видатків для безперешкодного відновлення виробничого процесу.

Проведений аналіз наукових підходів до визначення сутності прибутку свідчить про те, що дане поняття як економічна категорія є багатоаспектним і трактується вченими по-різному. Тобто, залежить від суспільно-політичного устрою країни, предмету та рівня розвитку науки, а також від положень нормативно-правової бази певного часу чи держави [5].

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників можна стверджувати, що значення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки досить вагоме (див. рис. 1).

Дослідження ролі і значення прибутку в розвитку підприємства показує, що прибуток – один з головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним. Управління прибутком представляє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [1].

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства. Виходячи з головної мети, система управління прибутком дає змогу вирішувати такі завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку, що формується;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку [1].

Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на прибуток підприємства. Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні - позитивно, інші - негативно. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. З цією метою представимо структурно-логічну схему здійснення процесу управління прибутком підприємства (рис. 2).

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [1].



Рис. 2. Структурна схема управління прибутком підприємства [1]

Стосовно політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників.

Проведений аналіз наукових підходів до визначення сутності прибутку свідчить про те, що дане поняття як економічна категорія є багатоаспектним і трактується вченими по-різному. Тобто, залежить від суспільно-політичного устрою країни, предмету та рівня розвитку науки, а також від положень нормативно-правової бази певного часу чи держави. Нині використовується узагальнений підхід до розуміння прибутку у вигляді частини доходу, яка залишається після вирахування всіх витрат діяльності та податків, з варіаціями щодо передумов його формування та ключових факторів впливу. Тобто, прибуток можна визначити як частину виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу, комерційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства, та як засіб відтворення і основну характеристику ефективності цієї діяльності.

Ефективність та результативність здійснення господарської діяльності, прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства залежить від управління показниками фінансової системи, зокрема, прибутком підприємства. Досягнення ефективності управління прибутком в сучасних умовах господарювання вимагає відповідально ставитись до процесу організації інформаційної бази про прибуток, що є

необхідним для оперативного управління підприємством і прийняття управлінських рішень загалом.

Література:

1.Белей О.І. Структурно-логічна модель управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / О.І. Белей, Н.А. Маркевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.5. – С.345–349. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.5_57.pdf.

2.Волинчук Ю.В. Генезис теорій прибутку підприємства / Ю.В. Волинчук, О.І. Купира // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С.159–166.

3.Зінченко О.А. Удосконалення сучасних підходів до генезису та історичного розвитку категорії «прибуток» / О.А. Зінченко, Д.С. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 14–19.

4.Сидяга Б.В. Проблеми формування та використання прибутку комерційних підприємств [Електронний ресурс] / Б.В. Сидяга, В.О. Ониськів // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 3. – С.144–152. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2014_3_18.pdf.

5.Чернега І.І. Прибуток на підприємстві та фактори, що на нього впливають / І.І. Чернега //Управління розвитком. – 2014. – № 11. – С. 77–79.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

В сучасному світі питання охорони навколишнього середовища постає в більшості розвинених країн. Підприємства, що функціонують у сфері промисловості, негативно впливають на стан природи та природних процесів в цілому. Такий шкідливий вплив полягає в забрудненні довкілля та водойм, вирубці лісів, викиді хімічних речовин в атмосферу, руйнуванні озонового слою, а також в формуванні таких неприродних для планети явищ як парниковий ефект, тощо. У процесі своєї діяльності підприємства використовують обмежені природні ресурси, для відновлення яких потрібен час, або ті ресурси, що не відновлюються. Деякі аграрні підприємства при нераціональному використанні землі, яка також є ресурсом, вирощують не сумісні рослини, що не дає змогу землі відновлюватися, тим самим завдаючи їй непоправної шкоди. Всі ці екологічні аспекти мають прямий вплив на економіку та розвиток країн, а тому потребують міжнародно-правового регулювання.

У рамках такого регулювання існують певні обмеження, які визначаються для кожної країни окремо. Серед них можна виділити наступні взаємодіючі механізми регулювання природокористування: за природою реалізованих інтересів з організаційним, економічним, інституційно-правовим механізмом; за способом здійснення з механізмами управління через державні органи, недержавні установи, суспільні організації; за рівнями функціонування з рівнем національної економіки, регіону, галузі, підгалузі, виробничих одиниць, первинних споживачів; за елементами з механізмами організації, планування, регулювання, стимулювання. У загальному вигляді усі існуючі механізми природокористування можна об'єднати у такі блоки: організаційно-економічний, економіко-правовий, фінансово-кредитний, економічний механізм екологічного регулювання та еколого-економічний механізм.

Так, еколого-економічний механізм передбачає плату за природні ресурси, плату за забруднення та забезпечує такий рівень економічного впливу на підприємства, при якому забруднення довкілля стає не вигідним. У контексті прояву потенціалу ринкових механізмів щодо розвитку сучасного природокористування чільне місце повинні зайняти як сучасні економічні інструменти, серед яких продаж квот і прав на забруднення, екологічне страхування, міжнародна і національна системи екологічного маркування та сертифікації тощо, – так і вже традиційно перевірені, наприклад, система «застава – повернення» як механізм зниження надходження відходів у навколишнє середовище за рахунок їхньої масової утилізації та ін.

Найпоширеніший в світі механізм – механізм торгівлі квотами, який діє за Кіотським протоколом та за таким принципом: якщо країна не використовує на 100% дозвіл на щорічні квоти, вона може продати їх іншій державі. Згідно з цим механізмом, Україна може продавати з аукціону свої квоти суб'єкту, який запропонує найвищу ціну серед розвинених країн. За різними оцінками, це може приносити до 2,5 млрд дол. США щорічно.

За даними Global Carbon Project, у 2013 р., Україна викинула в атмосферу 302 млн т вуглекислого газу, що є найбільш вагомим парниковим газом, спричиненим людством та його діяльністю. З огляду на те, що Україна зменшила викиди вуглекислого газу на 3,2%, порівняно з попередніми роками, вона посіла 23 місце у світовому рейтингу найбільших забруднювачів атмосфери. Обсяги викидів вуглекислого газу в світі за 2013 р. наведено в табл. 1. Як бачимо, основними «постачальниками» CO₂ в атмосферу є: Китай – 28% від загального обсягу викидів, Сполучені Штати Америки – 16%, Європейський союз – 11% та Індія – 7%. При цьому,

на одного громадянина США припадає 17,2 т CO₂, тоді як на частку жителів Китаю і ЄС – всього 6,6 і 7,3 т відповідно [1–2].

Таблиця 1

Викиди вуглекислого газу в 2013 р.

Місце в рейтингу	Країна	Обсяги викидів, млн т
1	Китай	9977
2	США	5233
3	ЄС	3487
4	Індія	2407
5	Росія	1812
6	Японія	1246
7	Німеччина	759
8	Південна Корея	616
9	Іран	611
10	Саудівська Аравія	519

Інше, однак не менш важливе питання, як для економіки, так і для якості життя на планеті – забруднення водойм. Через викиди двоокису сірки в найурбанізованіших і промислово найрозвинутіших країнах Європи, таких як Великобританія і Німеччина, було зафіксовано зниження запасів риби в озерах Скандинавії. Крім Скандинавії і Великобританії, до вразливих районів належать частини території Нідерландів, Бельгії, Данії, Швейцарії, Італії, Західної Німеччини та Ірландії. Наслідками такого явища є не тільки вимирання видів, але й зменшення обсягів експорту.

Таблиця 2

Дані про закислення озер

Країна	Стан озер
Фінляндія	Більше 14 тис. озер сильно забруднені; кожному 7-му озеру на сході країни (150 тис.) завдано біологічних збитків.
Норвегія	У водоймах загальною площею 13 тис. км ² знищена риба і ще на 20 тис. км ² уражена.
Швеція	У 14 тис. озерах знищено найчутливіші до рівня кислотності види; 2200 озер практично мертві.
Великобританія	Закислені озера розташовані на південному заході Шотландії, на заході Уельсу й в Озерному краї на півночі Англії.

Забруднення навколишнього середовища промисловими підприємствами та політика країн світу стосовно цієї проблеми показує, в першу чергу, домінування отримання вигоди, а саме – прибутку, над природоохоронною діяльністю.

Діючі механізми регулювання не є повністю ефективними, бо вони не контролюються повністю. Тобто гроші, отримані від продажу квот, країна рідко витрачає на природоохоронні заходи. Деякі країни переносять невикористані квоти з першого періоду дії Кіотського протоколу на другий, при цьому не зменшуючи обсягів викидів шкідливих речовин в атмосферу. Так, ще у 2012 р. екологи висловили думку про необхідність добровільної відмови України від такого перенесення. При цьому, було зареєстровано 987 проектів на 3,7 млрд грн, а скорочення викидів парникових газів від їх реалізації очікувалося лише на 0,069% усієї кількості викидів в Україні [3].

Таке ставлення держави до охорони навколишнього середовища формує суспільне відношення до природи. Країни світу мають впроваджувати ефективні проекти щодо природоохоронної діяльності, реєструвати доцільні природоохоронні закони та дотримуватися всебічної національної кліматоохоронної політики. Ставлення суспільства та кожної людини окремо до природи та її охорони, повага до навколишнього середовища та його елементів, а також раціональне використання природних ресурсів визначає рамки екологічної етики. Якщо, шкода, нанесена природі, буде розглядатись з погляду нанесення збитку самій природі, а державна політика буде

дотримуватися концепції моральних взаємовідносин між людьми і природою, можна буде розглядати дії держави як дії, що виконуються в рамках цієї сфери етичних норм.

Література:

1. Вчені: викиди шкідливих речовин в атмосферу у 2012 році встановлять новий «рекорд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/66496>.

2. Викиди вуглекислого газу: Україна і світ у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.euronews.com/2014/09/23/carbon-emissions---how-does-europe-compare-with-the-rest-of-the-world/>.

3. Україна повинна зменшити викиди парникових газів і відмовитися від перенесення квот – екологи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/industry/648669-ukrajina-povinna-zmenshiti-vikidi-parnikovih-gaziv-i-vidmovitisa-vid-perenesennya-kvot-ekologi.html>.

ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Економічний розвиток та стабільність держави базуються, в тому числі, і з врахуванням ефективності діяльності машинобудівних підприємств. Як показує аналіз, на прикладі машинобудівних підприємств Вінниччини [1] очевидним є факт нестабільності та неефективності їх діяльності. Це підкреслює висновок щодо прямого зв'язку між всіма сторонами діяльності підприємств. Очевидно, що результативність підприємств безпосередньо обумовлена рівнем інноваційно-технологічної активності та результативності системи управління якістю на підприємстві. Адекватними за змістом повинні бути і розроблені стратегії розвитку підприємств.

Шляхом авторських досліджень установлено, що на зазначених та подібних їм машинобудівних підприємствах формально створювалась система управління якістю, в основі якої переважав етап створення статистичного моніторингу управління, а також – залежно від підприємств – впровадження окремих елементів або комплексного управління якістю. Наприклад, така система була більш повно втілена на ВАТ «Хмільниксільмаш», ПАТ «Вінницький інструментальний завод», ПрАТ «Вінницький дослідний завод» тощо.

Із викладеного витікає необхідність обґрунтування принципової стратегії розвитку системи управління якістю діяльності підприємств. Очевидно, що відповідний алгоритм має будуватися за ланцюгом: «вдосконалення системи управління якістю (продукції) на підприємстві – реалізація відповідного інноваційного проекту – зростання рівня технологічності виробництва та конкурентоспроможності продукції – підвищення результативності діяльності підприємства в цілому».

З результатів наукових досліджень витікає, що основними тенденціями формування української моделі управління якістю діяльності на машинобудівних підприємствах є: наслідкове збереження низької результативності такої системи управління в цілому за умови кризового стану переважної частини підприємств, низька адаптивність до дифузії ефективних управлінських технологій у сфері управління якістю (світового досвіду), реалізація в окремих (обмежених) випадках інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств, управління підприємства в цілому та якістю зокрема, суспільне сприйняття ідеї про перспективність зростання якості як стратегієутворюючого фактору і реалізації відповідного сценарію розвитку.

Звідси для товаровиробників актуальними щодо управління якістю діяльності стають задачі: як вірно побудувати розвиток системи управління якістю на стратегічному і оперативному рівнях управління, як спрогнозувати результативність управління якістю діяльності, як управляти результативністю якості діяльності.

В умовах різкого загострення конкуренції між виробниками продукції виникає потреба вирішення ряду менеджерських задач, зокрема як оптимально розподілити обмежені ресурси для забезпечення максимальної ефективності системи управління якістю діяльності.

В роботі здійснена формалізована постановка цієї задачі та обґрунтовано метод її вирішення на основі розробленої моделі прогнозування ефективності системи управління якістю діяльності.

В деяких випадках прогнозування ефективності системи управління якістю діяльності зручно ставити як задачу оптимального розподілу обмежених ресурсів. Позначимо через C^* – фінансові ресурси, що виділені на підвищення ефективності системи управління якістю діяльності. Тоді задачу оптимізації сформулюємо так: знайти такий вектор X^* , щоб:

$$\begin{cases} Q(X^*) \rightarrow \max \\ \text{за умов } \sum_{i=1}^n c_i \cdot (x_i^* - x_i^0) \leq C^*, \Delta x_i \leq (x_i^* - x_i^0) \leq \Delta \bar{x}_i, i = \overline{1, n}. \end{cases} \quad (1)$$

де $X^0 = (x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0)$ – вектор поточних значень складових впливу;

$X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$ – вектор оптимальних значень складових впливу;

c_i – фінансові ресурси, які потрібні для збільшення значення складової x_i ($i = \overline{1, n}$) на 1, тобто витрати на проведення заходів, в результаті яких $x_i^* := x_i^0 + 1$;

n – кількість складових вектора впливу;

$Q(X^*)$ – бажана ефективність системи управління якістю діяльності з складовими вектора X^* , яка розраховується, наприклад, за нечіткою моделлю, опублікованою в [2];

$[\Delta x_i, \Delta \bar{x}_i]$ – інтервал можливих значень приросту складової x_i . Якщо i – та складова не піддається зміні, то $\Delta x_i = \Delta \bar{x}_i = x_i^0$.

Задача (1) відноситься до класу задач математичного програмування з нелінійною цільовою функцією та лінійними обмеженнями, яка може бути розв'язана відповідними методами оптимізації [3]. При $C^*=0$ задача (1) являє собою задачу перерозподілу ресурсів без додаткового фінансування.

Література:

1. Фінансова звітність машинобудівних підприємств за 2008 – 2012 рр. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent>.
2. Бальзан М. В. Прогнозування результативності управління якістю діяльності машинобудівних підприємств / М.В. Бальзан // Вісник Одеського національного університету. – 2014. – Том 19. Випуск 1/2. – С.196–200.
3. Реклейтис Г. Оптимизация в технике / Г. Реклейтис, А. Рейвиндран, К. Рэгсдел. – М.: Мир. – 1986. – 347с.

СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ

Сьогодні існує багато визначень стратегічного маркетингу. Так, Н.В. Куденко визначає стратегічний маркетинг як «функціональну стратегію підприємства, що знаходиться в одному ряді з такими функціональними стратегіями, як фінансова, організаційна, кадрова, виробнича і т.п., і виконує роль «підтримуючої стратегії» для досягнення базової стратегії управління підприємством. З таким визначенням поняття «стратегічний маркетинг» важко не погодитись, бо автор бачить його застосування як успіх функціонування підприємства в цілому і можливість покращення свого стану у конкурентному оточенні [1].

На думку Фатхутдінова Р.А., «стратегічний маркетинг – тонкий і одночасно дорогий інструмент прогнозування майбутніх параметрів функціонування і розвитку складних систем. Результатом прогнозування повинні бути нормативи конкурентоспроможності: майбутніх товарів і новин, які випускатиме система (організація); технологій; методів організації виробництва і менеджменту. Це прогнозування повинне здійснюватися із застосуванням наукових підходів, методів системного аналізу і дослідження операцій, стратегічної сегментації ринку. Розроблені нормативи конкурентоспроможності перерахованих об'єктів передаються на стадію НІОКР для експериментальної перевірки можливості їх матеріального втілення» [2].

Ж.-Ж. Ламбен під стратегічним маркетингом розуміє процес, що здійснюється підприємством з ринковою орієнтацією з метою досягнення показників, які перевищують середньоринкові, шляхом систематичного проведення політики створення товарів і послуг, що забезпечують споживача товарами більш високої цінності, ніж у конкурентів [3].

Під стратегічним маркетингом також розуміють процес генерації та вибору довгострокових цілей та стратегій всієї організації або її підрозділів шляхом зіставлення наявних конкурентних переваг і можливостей [4].

На думку Т.П. Гончаренко, «стратегічний маркетинг – це система мислення, усвідомлення та дій, сконцентрованих на забезпеченні організації довготривалими результативними відносинами із цільовим споживачем, заснованими на задоволенні взаємних потреб. При такому розумінні сутності стратегічного маркетингу його призначенням повинно бути забезпечення прогнозованого й допустимого балансу між задоволенням потреб споживача і задоволенням потреб та очікувань самої організації» [5].

Появі стратегічного маркетингу сприяли наступні умови [6]:

- мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що посилилася;
- підвищення рівня вимог до якості товарів і послуг з боку споживачів унаслідок зростання доходів і свободи вибору;
- диференціація бажань споживачів, і, як наслідок, необхідність їх повнішого задоволення;
- вплив науково-технічного прогресу на об'єм і вдосконалення виробництва, скорочення термінів виробництва і виведення товарів на ринок, що не могло не позначитися на ступені насичення ринку;
- цінова і нецінова конкуренція, що посилилася, на національному і міжнародному рівнях, і як наслідок, зростання витрат на просування товару в цих умовах;
- зростаючі вимоги по захисту прав споживачів і охороні навколишнього середовища.

Передумови виділення теорії стратегічного маркетингу виникли в період з початку 1960-х до середини 1970-х рр., який можна охарактеризувати як доаналітичний.

В управлінську термінологію поняття «стратегія» увійшло саме до 1950-х рр., коли проблема реакції на несподівані зміни в зовнішньому середовищі набула великого значення. На думку багатьох учених, стратегічний маркетинг виник в результаті одночасного розвитку і взаємовпливу концепцій маркетингу і менеджменту. Якщо для початку 1940-х рр. все ще характерна орієнтація на вдосконалення виробництва, то вже в 1950–1960-і рр. в діяльності підприємств явно є видимою орієнтація на збут, деколи агресивний, появу так званого «організаційного маркетингу», «агресивного маркетингу», відбувається подальше посилення маркетингової орієнтації менеджменту. 1960–1970-і рр. відмічені явною орієнтацією на споживача, подальше розширення функцій маркетингу, проведення так званого «активного маркетингу». Ці роки поклали початок «постіндустріальної епохи», «епохи без закономірностей», що характеризується постійним виникненням нових несподіваних проблем, становленням «стратегічного менеджменту». У ці роки стрімко розвиваються методи аналізу ринку, вивчення і прогнозування попиту, дослідження потреб, з'являються точніші методи поглибленого і диференційованого вивчення споживачів. Подальший розвиток отримує стратегічний менеджмент, і поступово посилюється стратегічний характер маркетингової діяльності. Цю стадію Ж.Ж. Ламбен називає сучасним рівнем розвитку маркетингу, потреба в якому виникла саме в 1970-х рр., коли пропозиція почала значно перевищувати попит, прискорився технічний прогрес, скоротився життєвий цикл товарів, зростає роль нових товарів. На наступному етапі становлення теорії стратегічного маркетингу в 80-і й 90-і роки ХХ ст. інтерес дослідників звернувся безпосередньо до розгляду конкурентних переваг економічних суб'єктів з урахуванням нових реалій функціонування бізнесу.

Серед сучасних теоретичних підходів особливе значення набули ринкова, ресурсна й інституційна концепції конкурентних переваг.

Концепція стратегічного маркетингу виникла незабаром після впровадження в практику управління підприємством концепції стратегічного менеджменту. Обидві концепції відображають ускладнення процесу управління підприємством в умовах «турбулентного», тобто непередбачуваного, схильного до несподіваних випадкових змін, зовнішнього середовища [7].

Концептуально стратегічний маркетинг – це насамперед орієнтація на потреби споживачів. Роль, яку він відіграє в управлінському процесі, полягає у спостереженні за еволюцією заданого ринку та пошуку потенційних ринків або їх сегментів. Стратегічний маркетинг спрямовує діяльність організації на привабливі економічні можливості, зокрема такі можливості, які є адаптованими до її сильних сторін, та здатні забезпечити потенціал для її зростання, заснований на задоволенні потреб споживачів. У спрощеному вигляді основна філософія стратегічного маркетингу полягає в тому, щоб мотивувати організацію виробляти саме ті продукти, які потребує споживач, а не намагатися продати ті, які вдалося виробити.

Стратегічний маркетинг відіграє дуалістичну роль в організації. З одного боку, він є механізмом управління розвитком продуктового портфеля, з іншого – формування й розвитку конкурентоздатності самої організації. Він є основою маркетингових процесів організації, і, на відміну від тактичного та оперативного маркетингу, розпочинає вплив у момент замислу майбутнього товару й супроводжує його протягом всього життєвого циклу. Якщо розглядати стратегічний маркетинг як стадію життєвого циклу продукту, він відображає просторовий аспект процесу, в той же час як управлінської функції – часовий. Інтенсивність стратегічного маркетингового втручання у розвиток продукту є різною, отже, й різні завдання у межах даних стратегічних процесів будуть виконуватися. Стосовно конкурентоздатності самої

організації його сенс полягає у тому, щоб встановити, яку перевагу (переваги) може отримати організація, запровадивши механізм досягнення, накопичення й захисту зазначених конкурентних переваг.

Задля усвідомлення призначення стратегічного маркетингу, його ролі в комплексному управлінні організацією слід звернутися до його організаційно-економічного механізму (рис. 1).



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм стратегічного маркетингу
Примітка. Складено за [5].

Виходячи із зазначеної вище концепції маркетингу сучасної організації, організаційно-економічний механізм повинен ґрунтуватися на запропонованих нижче функціях і принципах.

Аналітична функція полягає у накопиченні, вивченні, систематизації фактів та явищ маркетингового середовища. Дана функція реалізується шляхом використання низки інструментів ринку та його складових для проведення маркетингових досліджень різних масштабів і цільового спрямування, результат яких – розробка обґрунтованих маркетингових планів стратегічного, тактичного й оперативного рівнів. Аналітична функція складається з вивчення ринку, споживача, продукту, ринкової інфраструктури, аналізу внутрішнього середовища тощо. На аналітичну функцію покладається обґрунтування меж у задоволенні потреб споживача та меж очікувань і потреб самої організації.

Спонукальна функція стратегічного маркетингу реалізується шляхом спонукання до зниження індивідуальних витрат виробництва, підвищення суспільної корисності товарів і послуг, їхніх якостей і споживчих властивостей. Відтворення даної функції призводить до споживчо-орієнтованої політики організації, що повністю відповідає зазначеній концепції.

Забезпечувальна функція покликана створити умови для діяльності організації, призначенням якої є виправдання маркетингової мети створення самої організації, тобто досягнення певних результатів, які мають бути визнані певними зацікавленими суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовищ (споживачами, власниками, інвесторами та ін.). У межах даної функції реалізуються такі дії: забезпечення маркетингової діяльності організації необхідними ресурсами, персоніфікація виконання

маркетингових проєктів, формування маркетингової структури підприємства, встановлення зв'язків між різноманітними видами робіт, що виконуються у кожній підсистемі організації.

Стратегічний маркетинг повинен спиратися, з одного боку, на принципи маркетингу, з іншого боку – на принципи стратегічного менеджменту. Саме таке поєднання надасть даній категорії найбільш об'єктивного характеру. Організаційно-економічний механізм стратегічного маркетингу повинен містити такі принципи:

1. Комплексність. Реалізація даного принципу, з одного боку, передбачає використання всього комплексу методів та інструментів маркетингового управління, здійснення всіх необхідних процедур, які здатні забезпечити досяжність цілей. З іншого боку, особливість цього принципу полягає в тому, щоб у рамках процедур стратегічного маркетингу враховувати ймовірні всебічні наслідки реалізації такого спектра заходів, від одержання фінансових результатів до наслідків у взаємовідносинах із зовнішнім маркетинговим оточенням. Окрім цього, даний принцип передбачає необхідність урахування багатогранності маркетингових можливостей, а саме: альтернативність схем просування, залучення альтернативних цільових груп споживачів, отримання ефекту в непрогнозованих сегментах ринку та ін.

2. Системність. Відповідно до цього принципу при реалізації стратегічної маркетингової діяльності слід враховувати той факт, що вона належить до певної системи із властивими їй (системі) внутрішніми взаємозв'язками і взаємозалежностями. Кожне рішення, кожна дія елементів системи можуть призвести до змін у характері відносин, зв'язків, залежностей у середині системи, які не обов'язково будуть зумовлювати позитивні зміни, а й цілком ймовірно і негативні. Отже, урахування даного принципу повинно знизити турбулентність внутрішнього середовища організації.

3. Принцип зваженої орієнтації на задоволення потреб споживачів. Він відображає сучасну концепцію маркетингу, отже, повинен завжди бути пріоритетом стратегічного маркетингу. Даний принцип передбачає споживчу орієнтованість з урахуванням власних потреб організації, її устремлень і позицій.

4. Перспективність. Задля обґрунтування стратегічного підходу до маркетингу, саме на застосуванні цього принципу, слід засновувати маркетингову діяльність, метою чого є урахування прогнозного стану усіх підсистем та окремих елементів у відповідних управлінських рішеннях. Одним із важливих завдань стратегічного маркетингу є формування стратегічних альтернатив, прогнозування потенційних змін у розвитку заданої економічної системи.

5. Узгоджене цілеспрямування. Даний принцип передбачає узгодженість системи цілей організації за окремими маркетинговими напрямками з головною стратегічною метою. У маркетинговій діяльності слід пам'ятати про те, що маркетинг лише одна із функцій організації, діяльність із здійснення якої завжди повинна бути узгоджена із діяльністю за іншими функціями. До того ж важливим аспектом сучасного маркетингового управління є його цільовий характер.

6. Принцип гнучкого реагування. Зовнішнє середовище постійно формує тенденції, до яких слід пристосовувати зокрема й маркетингову діяльність, отже, система маркетингового управління повинна бути достатньо гнучкою для того, щоб бути здатною реагувати на зміни. Слід розуміти, що від швидкості реакції на зовнішні виклики залежить успіх не тільки в досягненні маркетингових цілей, але й загальноорганізаційна діяльність. Споживчо-орієнтований характер сучасної концепції маркетингу наділяє даний принцип особливою важливістю, оскільки споживач, як фактор зовнішнього середовища, є категорією з високим рівнем змінності й рухливості. З цього можна зробити висновок про те, що від здатності організації швидко реагувати на зовнішні виклики залежить не тільки ефективність її діяльності, але і її виживання.

7. Принцип порівнянності та альтернативності варіантів управлінських рішень при їх виборі. Створення альтернативних варіантів маркетингового рішення є процедурним елементом процесу розробки управлінського рішення. У сучасних умовах господарювання розвиток майбутніх подій майже завжди має альтернативний характер, відповідно, існує декілька можливих результатів майбутнього маркетингового рішення із різною ймовірністю розвитку та наслідків. Приймаючи одну з альтернатив, завжди варто брати до уваги множинність розвитку подій і зважати на це в розрахунках і висновках. Проте досвід української практики маркетингового управління свідчить про те, що фахівці дуже часто зневажають альтернативністю й зупиняються на першому варіанті, який найбільше задовольняє їхні вимоги. Нехтування даним принципом може призвести, як мінімум, до недосяжності цілей. Отже, завжди слід формувати альтернативи, як мінімум, оптимістичну, найбільш імовірну й песимістичну.

8. Принцип збереження та примноження конкурентних переваг. Сучасна концепція маркетингу разом із споживчою орієнтованістю сконцентрована на розвитку конкурентних переваг. Швидкозмінність зовнішнього маркетингового середовища організацій у багатьох випадках призводить до втрати переваг, які напрацьовувалися протягом тривалого часу, тому стратегічний маркетинг повинен забезпечувати збереження існуючих конкурентних переваг. З іншого боку, стабільність функціонування, стійкість та успішність залежать від здатності формувати та примножувати конкурентні переваги, отже, маркетингова діяльність повинна бути підпорядкована цьому процесу.

Об'єднання наведених принципів у єдиний комплекс дозволяє розглядати стратегічний маркетинг як адаптивний динамічний механізм забезпечення запланованого розвитку в нестабільному ринковому середовищі за рахунок безупинного пошуку та використання існуючих і перспективних маркетингових можливостей, виявлення нових способів, стратегій і сфер реалізації маркетингового потенціалу організації [5].

Отже, стратегічний маркетинг – це концентроване використання можливостей фірми, створення умов діяльності, розрахованих на тривалий термін. Метою стратегічного маркетингу є визначення альтернатив розвитку компанії в цілому і кожного з її бізнесів окремо. Принципова відмінність цього напрямку маркетингу від простого дослідження ринку і аналізу поточної конкурентної позиції компанії у тому, що крім фіксації поточної ринкової ситуації, будуються сценарії (прогнози) розвитку компанії в цілому і бізнесів окремо залежно від прогнозованих змін в зовнішньому і внутрішньому середовищі компанії. На основі зібраної і проаналізованої інформації, побудованих прогнозів, формулюються і обґрунтовуються можливі стратегічні альтернативи розвитку компанії і її бізнесів.

Результати стратегічного маркетингу – нормативи конкурентоспроможності товару і стратегії компанії – повинні лягати в основу стратегічних і тактичних планів. Це підкреслює важливість вивчення потенційних потреб і цінностей, проведення стратегічної сегментації ринку і розробки нормативів конкурентоспроможності товарів. Концепцію стратегічного маркетингу рекомендується реалізовувати при управлінні будь-яким об'єктом. В цьому випадку він буде першою загальною формою управління.

Література:

1. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми: Монографія / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2008. – 245 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник / Р.А. Фатхутдинов: – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2000. – 640 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с французского. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

4. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей. – М.: Эксмо, 2003. – 640 с.
5. Гончаренко Т.П. Сучасна концепція стратегічного маркетингу: організаційно-економічний механізм / Т.П. Гончаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Вип. 29.
6. Гавриленко Н.И. Роль стратегического маркетинга в управлении предприятиями в условиях рыночных отношений / Н.И. Гавриленко // Финансы и кредит. – 2005. – № 22. – С.25–30.
7. Третьяк О.А. Эволюция маркетинга: этапы, приоритеты, концептуальная база, доминирующая логика / О.А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т.4. – №2. – С.129–144.

ЛОГІСТИКА, ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ

Логістика є однією з важливих складових розвитку тої чи іншої бізнес-структури. Результатом логістичної діяльності є насамперед формування, перетворення товарних та матеріальних цінностей для задоволення потреб споживачів, отримання максимально можливих прибутків з мінімальними затратами ресурсів.

Можна сказати, що використання логістики дозволяє компанії досягти максимально можливого успіху від своєї діяльності. Однак, навіть досягнувши поставлених цілей, будь-яка господарська одиниця через певний проміжок часу зрозуміє, що цього недостатньо для того, щоб зайняти стабільну конкурентоспроможну нішу на ринку. Можливо, при відсутності інших компаній-конкурентів, було б достатньо ставити перед собою короткострокові цілі та задовольняти свої потреби лише з допомогою їх досягнення. У наш час, коли на ринку існує величезна кількість компаній, що займаються найрізноманітнішою діяльністю, виживає лише найсильніший. Усі завдання та плани, що їх ставить перед собою та чи інша господарська одиниця, обов'язково повинні носити довгостроковий стратегічний характер [1].

Термін «логістика», відомий донедавна лише вузькому колу спеціалістів, набуває сьогодні широкого розповсюдження. Основна причина цього явища полягає в тому, що поняття «логістика» почало використовуватися в економіці.

Хоча логістика довгий час вважалася військовим терміном, його застосування в цивільній сфері розпочалося вже у 60-ті роки ХХ століття й означало «оптимальну координацію переміщення і створення запасу сировини, діяльності з переробки, пакування кінцевої продукції, її складування і доставки клієнтам». У такий спосіб логістика одержала інший напрямок розвитку – економічний [2].

На сьогодні у закордонній і вітчизняній літературі немає єдиного визначення логістики. Багатоманітність визначень поняття логістики пов'язана насамперед з тим, що еволюціонувала сама концепція логістики, тому як саме визначення, так і об'єкти дослідження логістики змінювалися й уточнювалися з розвитком ринкових відносин [3].

Логістика – теорія і практика управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними потоками [4].

Логістика – наука про планування, контроль та управління транспортуванням, складуванням та ін. матеріальними і нематеріальними операціями, здійснюваними в процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, внутрізаводської обробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів та вимог останнього, а також передачі, збереження та обробки відповідної інформації [5].

Логістика – це напрям господарської діяльності, що застосовується в управлінні матеріалопотоками у сферах виробництва та обігу [6].

Логістика – це процес планування, впровадження і контролю над достатнім та ефективним потоком і зберіганням сировини, незавершеної і готової продукції, обслуговуванням і відповідною інформацією від пункту надходження до пункту споживання (включно з прийманням, відправленням, внутрішнім та зовнішнім рухом) з метою задоволення потреб споживача [6].

Отже, можна визначити, що логістика є напрямком в організації руху вантажів, є теорією і плануванням різних потоків людино-машинних систем та сукупністю

різноманітних видів діяльності з метою отримання необхідної кількості вантажу в потрібному місці і в потрібний час з мінімальними затратами.

Автори розглядають логістику передусім як науку, що дає змогу оптимізувати кооперативні зв'язки. Інші вважають основним середовищем застосування логістики внутрішньовиробничі процеси з обов'язковим включенням у логістику питань планування завантаження обладнання, визначення розмірів партій запуску деталей. Французькі фахівці з логістики трактують її як «сукупність різноманітних видів діяльності з метою одержання з найменшими витратами необхідної кількості продукції у встановлений час та у встановленому місці, в якому існує конкретна потреба в даній продукції». На думку деяких західних спеціалістів, логістика – це інтеграція процесу перевезень з виробничою сферою і включає вантажно-розвантажувальні операції, зберігання і транспортування товарів, а також необхідні інформаційні процеси. Німецький учений Поль вважає, що логістика – це процес планування, реалізації і контролю ефективних та економних з огляду на витрати переміщення та зберіганням матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції, а також одержання інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання згідно з вимогами клієнтури. Російський учений Б.К. Плоткін дає стисле визначення логістики: це наукова дисципліна про управління потоками в системах [7].

Головна ідея логістики це організація у рамках єдиного потокового процесу переміщення матеріалів та інформації вздовж ланцюга від виробництва до споживача. Логістичний підхід вимагає інтеграції виробництва, транспорту, збуту і передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему, це повинно підвищити ефективність роботи у кожній із цих сфер і міжгалузеву ефективність. Отже, мета логістики – це оптимізація циклу відтворення шляхом комплексного, орієнтованого на потребу, формування потоку матеріалів та інформації у виробництві та розподілі продукції [8]. Мета логістичної діяльності буде реалізована, якщо забезпечена найкраща і швидка відповідь на ринковий попит при найменших витратах. Головна мета логістики конкретизується в її завданнях, які за ступенем значимості розділяють на три групи [6]: глобальні; загальні; часткові (локальні).

Але вирішення глобальних завдань не може бути реалізоване без постановки і вирішення загальних завдань. Умовою життєдіяльності логістичних систем усіх видів є розв'язання таких загальних завдань [9]:

- здійснення наскрізного контролю за потоковими процесами в логістичних системах;
- розробка та удосконалення способів управління матеріальними потоками;
- багатоваріантне прогнозування обсягів виробництва, перевезень, запасів;
- виявлення незбалансованості між потребами виробництва і можливостями матеріально-технічного забезпечення, а також потребами у логістичних послугах під час збуту і можливостями логістичної системи;
- стандартизація вимог до якості логістичних послуг і окремих операцій;
- раціональне формування господарських зв'язків;
- виявлення центрів виникнення втрат часу, матеріальних, трудових і грошових ресурсів;
- оптимізація технічної та технологічної структури транспортно-складських комплексів;
- визначення стратегії та технології фізичного переміщення матеріальних ресурсів, напівфабрикатів, готової продукції.

Діяльність у сфері логістики має кінцеву мету, яка отримала назву семи правил логістики [10]:

- відповідний товар;
- у відповідній кількості;
- у відповідному стані;

- у відповідному місці;
- у відповідний час;
- для відповідного споживача;
- за відповідною ціною.

Мета логістичної діяльності вважається досягнутою, якщо усі сім правил виконано.

Розвиток та загострення конкуренції в Україні примушують підприємства все більше уваги приділяти побудові ефективної системи логістики, що дає змогу досягти підприємствам відповідного рівня конкурентоспроможності. Використання українськими підприємствами старих традиційних методів управління функціями постачання, виробництва та розподілу не можуть забезпечити значних конкурентних переваг. Саме тому вітчизняним підприємствам необхідно впроваджувати до власної системи управління логістику, рівень організації і впровадження якої на підприємстві – це один із визначальних чинників його конкурентоспроможності, оскільки логістика дає змогу задовольнити потреби ринку з мінімальними загальними витратами [11].

Формування ринкової економіки України, що супроводжується посиленням нестабільності макро- і мікросередовища, в якому працює підприємство та пошук нових способів та методів управління зумовлюють актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств.

Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє можливість швидкого реагування на потреби споживачів. У таких умовах стає необхідним використання концепції логістики, яка передбачає інтегроване управління сферами матеріально-технічного забезпечення, збуту, виробництва, збереження та транспортування, усуває обмеженість розглядання різних систем функціонування в окремих сферах: менеджмент, конкуренція, маркетингова діяльність тощо. Логістичні ж процеси, не утворюючи автономну сферу діяльності, що тісно пов'язані із функціонуванням підприємства, підкорюються головним його цілям та забезпечують їх досягнення. В результаті ефективного функціонування логістичної системи, підприємство отримує конкурентну перевагу за рахунок маркетингової орієнтації, більш високої операційної ефективності й продуктивності, корисного використання часу та ефективного переміщення замовлень до споживачів [7].

Значні переваги логістики в конкурентній боротьбі ґрунтуються на дослідженнях британських вчених, які стверджують, що в структурі собівартості продукції близько 70% становлять витрати, пов'язані із зберіганням, транспортуванням, упаковкою та іншими операціями з переміщення товарно-матеріальних цінностей. Отже, саме в сфері логістики, особливо у сфері виробничої логістики містяться найбільші резерви щодо покращання конкурентних позицій підприємства [10].

Отже, за таких умов конкурентна перевага може виникати із здатності фірми через посередництво своєї логістичної діяльності добиватися: відмінностей у сегментації ринку, змін в економічному оточенні та ринкових вимогах, а також змін власних і чужих тактичних маневрів. Підвищення конкурентоспроможності підприємств за рахунок логістики – процес безперервний і динамічний [12].

Можна відзначити, що логістика є активним інтегруючим потенціалом, здатним зв'язати воєдино і поліпшити взаємодію між такими базовими функціональними сферами фірми, як постачання, виробництво, маркетинг, дистрибуція, організація продажів. Наприклад, перетворюючи маркетингову інформацію, логістичний менеджмент впливає на виробництво, оптимізуючи виробничо-технологічний цикл і продуктові характеристики. Раціонально керуючи запасами матеріальних ресурсів і готової продукції в постачанні, виробництві та збуті, логістика сприяє зменшенню загальних витрат, зниження ціни на готову продукцію і в результаті поліпшення стратегічних позицій фірми на ринку [13].

Виходячи із вищесказаного, можна стверджувати, що логістика є невід’ємною складовою конкурентоспроможності підприємств [14]. Характеристику логістичної складової зображено на рис. 1.

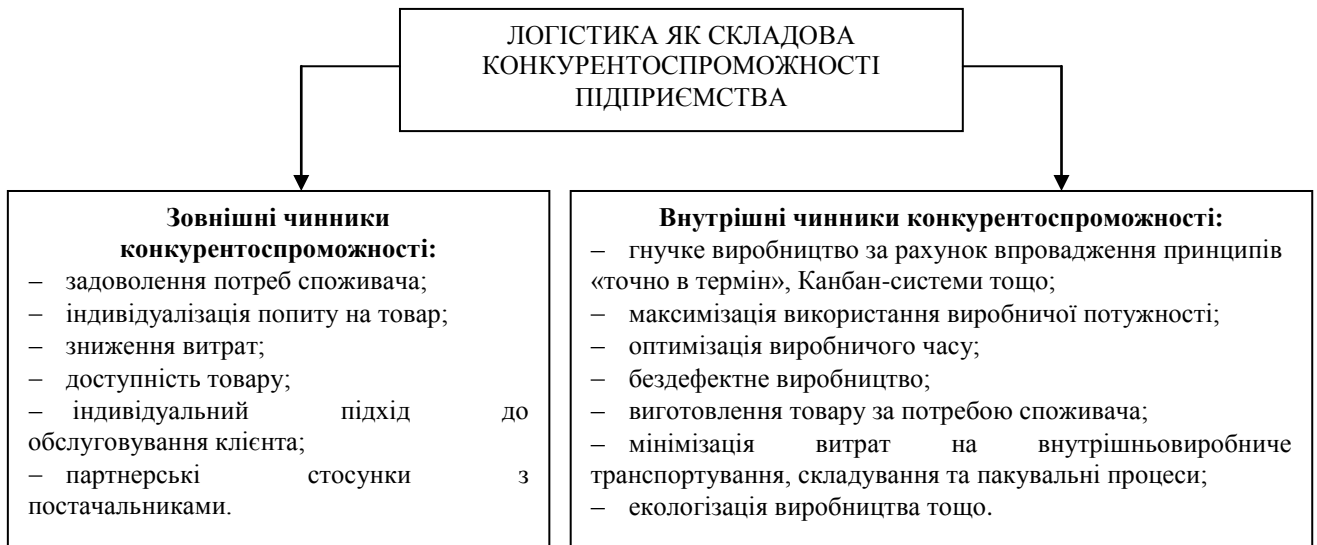


Рис. 1. Характеристика логістичної складової конкурентоспроможності підприємства

Для оцінювання реальних можливостей у конкурентній боротьбі й розробленні заходів і коштів, за рахунок яких підприємства могли б підвищити конкурентоспроможність і забезпечити свій успіх, підприємства надають великого значення аналізу своїх сильних і слабких сторін. Вагомий внесок до сильних сторін вносить саме логістика, оскільки вона активізується в підвищенні гнучкості підприємства та спрямована на швидке реагування на вимоги ринку [15].

Отже, підводячи підсумки, на рис. 2 охарактеризуємо внесок логістики у конкурентоспроможність підприємства.



Рис. 2. Внесок логістики у конкурентоспроможність підприємства

Зарубіжна економічна література підкреслює, що фірми, які беруть логістичну концепцію і будують свою стратегію на її основі, мають кращий показник, що відображає відношення прибутку, отриманого від продажу товарів або послуг, до інвестованого капіталу. Логістика впливає на витрати, пов'язані з продажем товарів. До таких витрат відносять витрати по виконанню замовлень, які включають витрати на їх обробку, перевезення, складування вантажів, управління запасами, а також на упаковку вантажів, забезпечення ринку і споживачів запасними частинами, післяпродажний сервіс і інша подібна діяльність. Логістика також впливає на поліпшення становища фірм на ринку, з чого випливає збільшення їх частки на ньому [16].

Логістика так само впливає на інвестиційний капітал через основні елементи активів і пасивів балансу фірм і підприємств.

Оскільки логістика впливає на оборотний капітал через скорочення запасів (це запаси сировини, напівфабрикатів, комплектуючих і готових виробів), то, отже, логістичне управління залежить від політики підприємства відносно рівнів запасів, ступеня контролю і управління цими рівнями. Одночасно, від політики із закупівлі сировини і матеріалів, безпосередньо пов'язаних з рахунками кредиторів, виявляється вплив на їх оборотний капітал. Отже, інтеграція управління закупівлями та управління виробництвом – це складова частина логістичної стратегії підприємства, яка в кінцевому підсумку дозволяє отримати значний економічний ефект. Як показали дослідження, на підприємствах і фірмах, де постадійне витрачання запасів відповідає плановим потребам виробництва в сировині і матеріалах, виробничі витрати знижуються, а ступінь використання інвестованого капіталу підвищується [17].

Оренда складів, транспортних засобів та інших елементів логістичної системи є для орендаря поточними витратами. Заміна основного капіталу на поточні витрати досягається залученням третіх фірм до виконання операцій зі складування та перевезень замість придбання власних коштів для їх здійснення.

Фірми-продуценти і посередники мають у своєму розпорядженні достатньо широкі можливості для створення бажаних умов споживачам. Ці можливості можуть бути реалізовані лише в тому випадку, якщо функціонування логістики в повному обсязі орієнтоване на ринок.

Вищевикладене дозволяє стверджувати, що мета логістики виходить за рамки скорочення витрат і збільшення прибутку. Тому на етапі формування концепції конкурентоспроможності фірми полягає в отриманні конкурентної переваги за рахунок пропозиції додаткових послуг та підвищення їх якості. У міру застосування даної концепції більшістю фірм, зниження витрат знову може опинитися першочерговою справою, але вже на іншій основі. Отже, підвищення конкурентоспроможності фірм за рахунок логістики - процес безперервний і адаптивний.

Література:

1. Комарицький І.М. Теоретичне обґрунтування організації системи логістики на підприємствах / І.М. Комарицький, Н.С. Питуляк // Маркетингові дослідження на ринку товарів та послуг : зб. тез допов. І Всеукр. наук.-практ. конф. від 10 груд. 2006 р. – Львів, 2006. – С. 24–26.
2. Андрухова О.О. Логістичний підхід до управління підприємством як логістичною системою / О.О. Андрухова // Економіка : наук.-інформ. вісник. – 2011. – № 3. – С. 207–211.
3. Kumar S. A study of the supermarket industry and its growing logistics capabilities // *International Journal of Retail & Distribution Management*. – 2008. – №36(3). – P.192–211.
4. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку / Л.В. Забуранна // *Сталий розвиток економіки*. – 2010. – С. 120–123.

5. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс ; пер. Н.Н. Барышникова, Б.С. Пинскер. – 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с.
6. Карпенко О.А. Дослідження переваг логістичного підходу при організації систем матеріально-технічного забезпечення підприємств [Електронний ресурс] / О.А. Карпенко, С.О. Ковальчук, Є.О. Єфімова // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С.82–85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2012_9_20.pdf.
7. Бутов А. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах / А.Бутов // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3 (36). – С. 161–166.
8. Грисюк Ю.С. Обґрунтування вибору інтеграційних логістичних стратегій продуктів і послуг підприємств [Електронний ресурс] / Ю.С. Грисюк, Л.М. Братерська // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – С.266–269. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2010_7_67.pdf.
9. Сумець О.М. Критичний аналіз підходів до оцінки логістичної діяльності підприємств : препринт / О.М. Сумець. – Харків : КП «Міська друкарня», 2014. – 30 с.
10. Верхоглядова Н.І. Знячення та сутність терміна «логістика» / Н.І. Верхоглядова, Т.Є. Іваницька // Держава та регіони / Економіка та підприємництво. – 2011. – № 2. – С. 29–34.
11. Паска М.І. Теоретико-методологічні підходи до визначення категорії «логістика» / М.І. Паска // Сталій розвиток економіки : Всеукр. наук.-вироб. журнал «Сталій розвиток економіки». – 2012. – № 4(14). – С. 279–283.
12. Окландер М.А. Логістична система підприємства : монографія / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. Организация и управление службой логистики на предприятии [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.grandars.ru/college/logistika/sluzhba-logistiki.html>.
13. Kohn J.W., McGinnis M.A., Kara A.A structural equation model assessment of logistics strategy // The International Journal of Logistics Management. 2011. – Vol. 22 – No. 3. – P. 284–305.
14. Стаханов В.Н. Торговая логистика : учебн. пособие / В.Н. Стаханов, Р.В. Шеховцов. – 2-е изд., перераб. – М. : ПРИОР, 2000. – 112 с.
15. Кузьменко А.В. Сутність маркетингу та логістики в діяльності підприємств [Електронний ресурс] / А.В. Кузьменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С.203–209. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2013_43_43.pdf.
16. Питуляк Н.С. Логістична система – основа підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг [Електронний ресурс] / Н.С. Питуляк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С.218–221. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_6_53.pdf
17. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; [под общ. ред. В.С. Лукинського]. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Соціальна відповідальність бізнесу стала найважливішою частиною поняття про сталий розвиток не тільки регіонів, але і людства в цілому. Великі транснаціональні компанії, представники малого бізнесу в усьому світі переглядають свої зобов'язання перед суспільством та громадою, в якій вони працюють. Бізнес формулює нові стратегії, оскільки йому належать основні фінансові і матеріальні ресурси. Залучення цих ресурсів дозволяє вирішувати соціальні проблеми громад, партнерів, суспільства та довкілля.

Кількість компаній, які усвідомлюють, що прибутковість та ефективність бізнесу покращується, якщо вони інвестують у сталий розвиток громади, зростає. Держави та міжнародні організації активно підтримують цю тенденцію. Усвідомлення українськими бізнесменами своєї відповідальності за якість довкілля та добробут громад було усталено у 2006 р., разом із презентацією Глобального договору ООН. Наразі понад 70 провідних українських компаній, асоціацій, трудових колективів та громадських організацій приєдналися до Глобального договору та підтвердили своє зобов'язання виконувати його 10 універсальних принципів [1].

Проте, незважаючи на високий рівень популяризації КСВ, в цій галузі залишається велика кількість проблем. У 2013 р. в Україні майже вдвічі збільшилась кількість нефінансових звітів компаній: з 15 у 2012 році – до 35 у 2013 році. Більшість звітів підготовлені у форматі прогресу з виконання принципів Глобального Договору ООН, 2 – у довільній формі, 5 компаній («Оболонь», СКМ, «Ернст енд Янг», «АрселорМіттал Кривий Ріг», Platinum Bank) підготували звіти за стандартом GRI [2].

На жаль, реалізація екологічного аспекту соціальної відповідальності є одним із найменш популярних напрямків для українських підприємств. За результатами опитування, проведеного протягом 2005–2012 рр. з'ясувалось, що половина українських підприємств не здійснює заходи з охорони навколишнього середовища [3, с.151–155, 204].

Переважно це малі та середні підприємства, підприємства приватної форми власності, за галузевим розподілом – підприємства фінансової сфери, компанії, які надають юридичні та консалтингові послуги, займаються ресторанним та готельним бізнесом, туризмом, ЗМІ, підприємства торгівлі, будівництва та транспорту.

За регіональним розподілом найбільша кількість підприємств, які не здійснювали екологічні заходи, знаходяться у Львівській, Одеській та Київській областях. Частка підприємств, які не впроваджують політику соціальної та екологічної відповідальності, становить 80,4%, у порівнянні з тими підприємствами, які задекларували впровадження соціальної відповідальності у своїх компаніях (35,3%).

На підприємствах, які дотримуються екологічної відповідальності, найпоширенішими у 2012 р. є практики впровадження енергозберігаючих технологій (для 26% підприємств) та програми сортування й утилізації відходів (для 26% підприємств). Слід зазначити, що частка компаній, які впроваджують енергозберігаючі технології та програми утилізації відходів, знизилася у порівнянні з 2005 роком у 1,5 рази (2005 р.– 42,8% та 40,5% відповідно).

Найменш поширеними практиками продовжують залишатися заходи щодо захисту водних, лісових, земельних та інших природних ресурсів та заходи зі зменшення викидів у навколишнє середовище.

Зменшення частки підприємств, які впроваджують певні заходи із екологічної відповідальності, обумовлена тим, що їх здійснення потребує інвестування достатньо

великих ресурсів у модернізацію наявних на підприємствах технологій та устаткування, а через фінансово-економічну кризу більшість підприємств таких ресурсів не мала [4].

Великі та середні компанії частіше, ніж малі, здійснюють заходи зі зменшення викидів у навколишнє середовище, із захисту природних ресурсів, впроваджують енергозберігаючі технології. Програми впровадження «зеленого офісу» характерніші для великих підприємств із чисельністю понад 500 працівників та малих компаній.

Частка державних підприємств, які впроваджують енергозберігаючі технології, вища за частку підприємств інших форм власності. Компанії акціонерної форми власності частіше, ніж підприємства інших форм власності, здійснюють заходи зі зменшення викидів у навколишнє середовище.

Протягом 1996–2012 рр. спостерігалось зростання обсягів фінансових потоків за усіма основними економічними показниками природокористування: капітальні інвестиції збільшились у 12,7раза; поточні витрати – у 6,4; екологічні податки за забруднення – у 6; штрафні санкції за порушення природоохоронного законодавства – у 1,5 раза. У 2013 р. збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів зросли у 6,5раза порівняно із 2012 р., екологічні податки, які становили 4,0 млрд грн, – у 2 рази. Наявна тенденція на тлі загального скорочення рівня техногенного навантаження на довкілля пояснюється поетапним збільшенням ставок екологічно орієнтованих платежів [5, с. 55].

Існування досить незначної кількості компаній, які впроваджують заходи із екологічної відповідальності, обумовлена необхідністю інвестицій і тим, що підприємства не замислюються про наслідки впливу виробництва або продукту компанії на навколишнє середовище. Половина представників українських компаній (51%) не має чіткої відповіді щодо процедури врахування підприємством можливих наслідків впливу виробництва або продукту на навколишнє середовище. Переважна більшість тих підприємств, які враховують такі наслідки, здійснюють це через вимірювання енерго- та водоспоживання (38,5%), 14% – вивчає думку громадськості [6].

Розглядаючи питання ефективності зборів та податків за природокористування, слід відмітити, що за 1996–2013рр. розмір екологічних сплат, пред'явлених підприємствам, установам та організаціям, збільшився майже у 12 разів. Проте, поперше ці суми сплачуються платниками екологічного податку не в повному обсязі, що призводить до утворення боргу, загальна сума якого за розглянутий період перевищує 1,5млрд грн. По друге, питома вага екологічно орієнтованих платежів (сумарно екологічний податок і збір за спеціальне використання природних ресурсів) у складі податкових надходжень до державного бюджету за 1999–2013 рр. здебільшого не перевищує 3%. При цьому питома вага безпосередньо екологічного податку перебуває в межах від 0,066 до 0,752%. Тобто даний інструмент стимулювання підприємців до екологічно-лояльного господарювання дотепер мав більш декларативний, ніж дієвий характер.

Українські підприємства не мають чіткої відповіді й щодо поведінки компаній у випадку, коли продукт або виробничий процес буде мати небажаний ефект для навколишнього середовища, якщо цей аспект не враховано ще чинним екологічним законодавством. Так, 58% вважають, що в цьому випадку компанії будуть вкладати кошти для усунення (подолання) такого ефекту, 42% вважають, що ні. Планують вкладати кошти для усунення (подолання) небажаного ефекту на навколишнє середовище, в основному, підприємства, що виготовляють продукцію промислового споживання та будівельні компанії.

Принципово важливим елементом сталого розвитку держави є формування високої екологічної культури підприємств і організація їх переходу до регламентів «зеленого» зростання. Комплексний підхід до вирішення завдання системної екологізації промисловості ґрунтується на синтезі організаційного, адміністративного та економічного регулювання природоохоронної діяльності підприємств.

Адміністративний вплив доцільно спрямувати в бік посилення державного та громадського контролю за дотриманням природоохоронного законодавства. Пріоритетним завданням має бути створення «екологічно лояльних» інституціональних правил господарювання. В основу економічного механізму компенсації екодеструктивного впливу, виходячи з концепції збалансованого розвитку, слід покласти відомий принцип «забруднювач платить» [5, с. 56–57].

Пріоритетами вдосконалення наявного економіко-екологічного механізму регулювання екологічної відповідальності підприємств в Україні є:

- підвищення нормативів екологічних зборів за забруднення навколишнього середовища та використання природних ресурсів до рівня, що практикується в економічно розвинутих країнах;

- введення обов'язкового екологічного страхування правової відповідальності власників потенційно небезпечних об'єктів у зв'язку з необхідністю відшкодування збитків майну та здоров'ю третіх осіб, обумовленого негативним впливом промислової діяльності на якість навколишнього природного середовища;

- формування регіональних економіко-екологічних кластерів, у межах яких контроль за рівнем негативного впливу на довкілля побудовано на принципі «мільного міхура», тобто введенні міжнародної практики продажу прав на забруднення.

Як бачимо, соціальна та екологічна відповідальність підприємств в Україні протягом останнього десятиліття поступово набуває все більшого розповсюдження. Наведені дані дозволяють зробити висновок, що основним принципом їх запровадження має бути відповідність масштабу впливу підприємства на навколишнє середовище, що створюється його діяльністю, продуктами і послугами.

Література:

1. Директива Совета Европейского Союза № 2004/35/CE об экологической ответственности, направленной на предотвращение экологического ущерба и устранение его последствий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a76.

2. Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI 2008-2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-FSSS-G3-Reporting-Guide-lines.pdf>

3. Статистичний збірник «Регіони України 2013» / [уклад. Тищенко В.П.]. – К.: Інфо, 2014. – 375 с.

4. Якісне дослідження методів впровадження КСВ в Україні (під редакцією А.Н. Тимофєєвої). – К.: Наука, 2012. – 362 с.

5. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневіський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневіського; НАН України. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті, 2014. – 200 с.

6. Підприємство 2020: центр корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/pidpriemstvo_2020.html.

IDENTIFYING THE DIRECTIONS COMPETITIVENESS INCREASE OF QUARRY DUMP TRUCKS TRANSPORTATION OF ROCKS

Road transport is the main mean of rocks transportation in quarries, especially in the ore ones. The excavators productivity at the automotive transport is 20 to 30% more than at the rail transport. The cost of the bulldozer spoil disposal, used at the automotive transport, is lower than the plows dozer and excavator ones in 4–5 times. Failures of one or even several motor vehicles do not cause the transport work stoppage and affects the performance of excavators insignificantly. The scale and cost of repairs of automotive transport roads are much less than in the railway transport, because the length of the first ones is 60 to 80% lower than of the railway ones, and the their repairs and maintenance is easier and cheaper.

Quite a significant advantage of automotive transport is the reduction of scope, timing and costs for the quarries construction. Automotive transport is used at almost all the quarries that are introduced in recent years, regardless of the transport type accepted for the operation period.

Disadvantages of automotive transport: the high cost of vehicles operating and the transportation in general; complexity and frequency of rolling stock repairs; significant number of drivers and repairmen staff; work dependence on the climatic conditions and poor passing ability in weak soils.

The universality of automotive transport by the application conditions makes it very effective at present and perspective for the future.

Compared with the foreign models of light-duty dump trucks, which are widely used for transportation of rocks in quarries, domestic models can provide a high level of competitiveness by the technical characteristics. An important indicator of automotive transport rolling stock is a control fuel consumption and engine power. Foreign dump trucks surpass the national ones at average by these indicators, thus the fuel consumption by the foreign dump trucks per 100 kilometers is 29.3 liters, by the domestic ones – 36.1 liters, engine power of the foreign dump trucks is 288 kW, of the domestic ones – 226 kW. Of course, these figures do not reflect the economy of rolling stock operation. For this purpose it is necessary to use specific indicators that reflect the costs considered, for 1 ton of working load capacity and 1 kW of dump truck engine power [1].

If the automotive vehicle has a low level of fuel consumption to ensure the working load capacity, it will bring out the small costs for this item transportation. This will occur when the car has a high performance in terms of transportation volume. And for this purpose it should have a sufficient engine power. In its turn, this power requires a sufficient fuel supply, which leads to the increase in its consumption. However, the capacity increase has to be greater than the fuel consumption increase. Since the specific fuel consumption to ensure the engine power will not grow, such automotive vehicle remains appropriate by this indicator.

So, if engine power provides a cargo transportation in the dump truck working load capacity volume, the fuel consumption ensures this engine power. It is necessary for the consumption to increase at a lesser extent during the power growth. Small foreign models of dump trucks have the same changes in fuel consumption and engine power at the time of the load increasing, although on average some tendency to the fuel consumption reduce (Fig. 1a). At the same time there is a strong directly-proportional dependence of the dump trucks engine power on their working load capacity (Fig. 1b).

Competition among the factories-manufacturers of automotive vehicles at large mining and concentrating enterprises is also determined by the tendency to increase the mining dump trucks working load capacity up to 300 tons or more, which is not produced by the domestic plants.

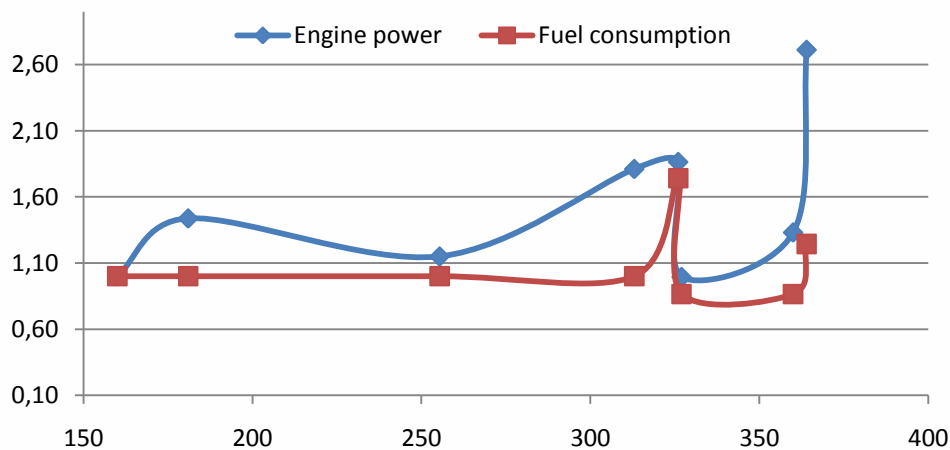
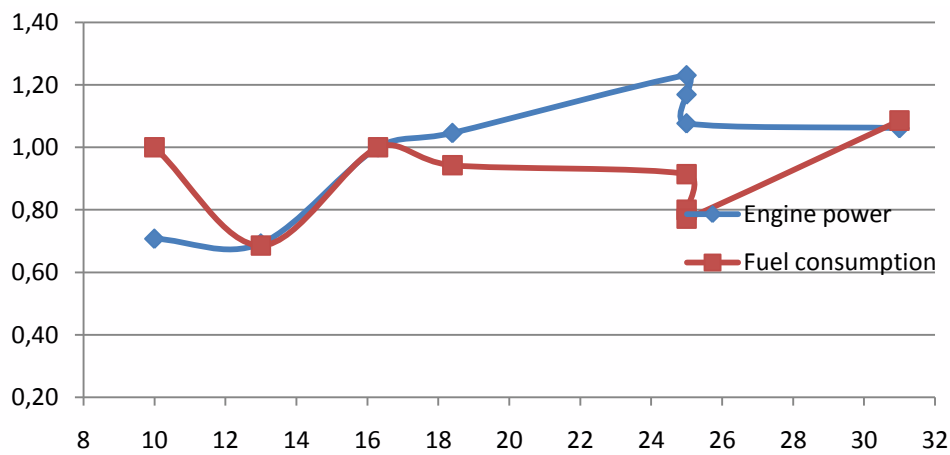


Fig. 1. Graphs of dependence of relative changes in fuel consumption (a) and engine power (b) of foreign dump trucks during the increase in their working load capacity: a and b – respectively, for light-duty and heavy-duty dump trucks [2]

As for the competitiveness of these dump trucks, the following should be noted. Heavy-duty dump trucks require appropriate conditions for their use (large amounts of transportations, loading vehicles with large parameters, large sizes of flow sheets, etc.), that have a limited need in quarries operation practice in Ukraine. At the same time quarries of the building materials, chemical industry, small quarries extracting additional (related) raw materials of metallurgical production are calculated in hundreds. Precisely in these quarries Kremenchug car factory should provide for the use of its trucks. These quarries mostly use dump trucks of operating capacity 15 to 30 tons.

So, automotive vehicles are used at all quarries for delivering of mainly iron ore and overburden rocks (less often) to the point of their reloading to another (pipeline or rail) transport type, although there are examples of transportation of these goods by dump trucks only. Annually automotive vehicles deliver a large amount of ore and overburden rocks from the quarry to the surface, that is measured by tens of millions of tons, and this process is usually done using dump trucks transporting rock mass at a distance of about 3 km on average. From the aforementioned data it follows that dump trucks transport rocks in difficult conditions of iron ore deposits development, characterized by large sizes of quarries on the surface (from 2700 x 1000 to 5000x1200) and depth (260 to 4150 m or more).

References:

1. Catalogue of KrAZ automobiles. – 2010 h. – 112 p.
2. Statistical data on production KrAZ 2007–2014 years. (Data provided car factory).

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Всем известно, что в рыночных отношениях основную роль на производстве имеет производительность труда. Она влияет на эффективность производства и на доход компании. Данной темой занимаются как зарубежные, так и отечественные ученые, такие как К. Маркс и Ф. Энгельс, Кларк Дж., Котлер Ф., Ланкар Р., Лифиц I.M., МакДональд М., Цигичко Л.И., Чурносова И.А. [1].

Под производительностью труда подразумевают видимую эффективность трудовой деятельности работников, она имеет отношение стоимости используемых ресурсов к стоимости произведенной продукции.

От производительности труда зависит развитие общественности и уровень благосостояния населения.

Производительность бывает:

- живая (производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве),
- совокупного труда (производительность совокупного труда включает затраты живого и общественного труда).

Так же известно, что уровень производительности труда измеряется выработкой продукции в единицу времени, и трудоемкостью изготовления продукции.

Под выработкой подразумевают количество продукции, произведенной за единицу рабочего времени. Это величина производительности труда увеличивается при повышении производительности труда и уменьшается при ее снижении. Для ее измерения используют натуральные, условно-натуральные и стоимостные (денежные) единицы измерения.

А уже под трудоемкостью понимают, обратную величина выработки, а именно затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Эта величина уменьшается при росте производительности труда и увеличивается при ее снижении. Трудоемкость может быть выражена в человеко-часах, человеко-днях или численностью работающих.

В зависимости от способа выражения объема продукции на практике различают три основных метода измерения производительности труда:

- натуральный (исчисляется как отношение объема продукции в физических единицах измерения к среднесрочной численности ППП)
- трудовой (исчисляется в нормо-часах)
- стоимостный (определяется путем деления объема продукции в денежном выражении на среднесрочную численность ППП.)

Так же в зависимости от вида затрат, включаемых в трудоемкость продукции, различают следующие виды трудоемкости:

- технологическая трудоемкость (затраты труда основных рабочих);
- трудоемкость обслуживания производства (затраты труда вспомогательных);
- производственная трудоемкость (затраты труда основных и вспомогательных рабочих);
- трудоемкость управления производством (затраты труда руководителей, специалистов и служащих);
- полная трудоемкость (затраты труда всего промышленно-производственного персонала) [2].

На производительность труда влияют следующие факторы внешней среды:

- высокая стоимость энергии снижает производительность;
- жесткое правительственное регулирование в установлении норм и правил организации производства ведут к увеличению расходов и снижению производительности;
- общая экономическая ситуация (на пример, инфляция влияет на снижение производительности);
- налоговая политика (увеличение налогов вызывает повышение цен и, следовательно, влечет за собой снижение производительности);
- рост сферы услуг вызывает снижение производительности в производственной сфере;
- социальные факторы, такие как: алкоголизм, наркомания и т.п. так же снижают производительность [3].

Данные факторы можно классифицировать по трем направлениям:

1) факторы, создающие условия для роста производительности труда: уровень развития науки, повышения квалификации работников, укрепление трудовой дисциплины, сокращение текучести кадров и др.)

2) факторы, способствующие росту производительности труда: материальное и моральное стимулирование, совершенствование оплаты труда, внедрение научно и технически обоснованных норм труда, внедрение прогрессивной технологии и др.

3) факторы, непосредственно определяющие уровень производительности труда на предприятии: механизация и автоматизация производственных процессов, улучшение качества труда, ликвидация простоев, устранение брака, совершенствование управления и организации труда и др. [4].

Так как, базой повышения уровня производительности труда является научно-технический прогресс на предприятии ООО «Чистюня» были проведены мероприятия по оптимизации персонала в связи со спадом продаж на предприятии.

При проведенных данных мероприятий на предприятии, был построен SWOT – анализ, который довольно четко показал нам слабые стороны и угрозы нависшие над предприятием (табл. 1).

Таблица 1

SWOT – анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
ЭКО продукция	Вид упаковки
Ценовая политика	Имидж бренда
Широта ассортимента	Низкий уровень узнаваемости товара
Готовность рекомендовать товар	Чувствительность целевой аудитории к росту цен
Уникальность каналов продвижения	Низкая производительность
	Размер маркетингового бюджета (5–7%)
Возможности	Угрозы
Новые рынки сбыта	Изменение размера аудитории
Новые товарные группы	Снижение уровня доходов аудитории
Новые потребители	Ухудшение экономического положения в стране
Более дешевое производство	Появление более дешевых аналогов
Более дешевое распределение товара	
Дешевое продвижение товара	
Привлечение инвестиций	

Из перечисленных показателей можно выделить наиболее «тревожные», а именно:

- низкая производительность;
- эффективность персонала;
- имидж бренда;
- низкий уровень узнаваемости;

– появление более дешевых аналогов.

Проанализировав сложившуюся ситуацию на предприятии с помощью SWOT – анализа, были предложены несколько вариантов повышения производительности труда в ООО «Чистюня».

В первую очередь, это реструктуризацию отдела кадров по формуле Кобба Дугласа. Таким образом, можно решить вопрос с затратами на персонал.

$$Y = A K^{\alpha} L^{\beta}, \quad (1)$$

где описывается взаимосвязь валового внутреннего продукта Y с объемом производственных фондов (капитала) K и объемом занятых в производстве трудовых ресурсов L . A – коэффициент нейтрального технического прогресса, α и β – коэффициенты эластичности валового внутреннего продукта по капитальным и трудовым затратам.

Во-вторых, необходимо оптимизировать производство, что позволит улучшить качество выпускаемой продукции, а также обновить дизайн товара.

В-третьих, привлечь дополнительное инвестирование. Полученные дополнительные инвестиционные ресурсы пойдут на обновление производства продукции, что позволит уменьшить издержки на единицу продукции, а следовательно снизить трудоемкость производства и повысить производительность труда [5].

Литература:

1. Библиография по разделу "Техническая оснащенность предприятий и рабочая сила. Производительность труда. Организация труда. Тейлоризм". [Электронный ресурс]: Режим доступа – [www. http://bibliofond.ru](http://bibliofond.ru).
2. Бабынина Л.С. Экономика труда: учебник в 2-х т. – Т.1. / Л.С. Бабынина. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 760 с.
3. Колот А.М. Економіка праці і соціально-трудові відносини: Підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко. – К.: КНЕУ, 2009. – 711с.
4. Сеница Т.В. Формування та використання трудового потенціалу промислового підприємства / Т.В. Сеница. – Х.: ХДЕУ, 2004. – 21 с.
5. ООО «Чистюня» [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.chistunya.com.ua>.

ПРЕИМУЩЕСТВА СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Понимание и принятие на себя компаниями социальной ответственности привело к возникновению к концу 20 в. термина «корпоративной социальной ответственности» (КСО).

Корпоративная социальная ответственность – это, во-первых, выполнение организациями социальных обязательств, предписываемых законом, и готовность неукоснительно нести соответствующие обязательные расходы.

Во-вторых, это готовность добровольно нести необязательные расходы на социальные нужды сверх пределов, установленных налоговым, трудовым, экологическим и иным законодательством, исходя не из требований закона, а по моральным, этическим соображениям.

Очень скоро украинские покупатель и клиент будет оценивать компании не только исходя из цены товара или услуги, удобства расположения и т.п., но и по ее ответственности перед обществом.

Преимущества продуманной политики корпоративной социальной ответственности:

1. Улучшение финансовых показателей.

Как это ни покажется удивительным, что продуманная социальная политика, прозрачность компании в отношении охраны окружающей среды и взаимоотношений с персоналом может влиять на финансовые показатели, это на самом деле так. Многочисленные исследования, проведенные в различных странах, показывают прямую связь между качеством политики социальной ответственности компании и улучшением ее финансовых показателей.

2. Сокращение операционных расходов.

Помимо улучшения финансовых показателей, продуманная политика социальной ответственности позволяет снижать операционные расходы компаний. В частности, инициативы, направленные на повышение экологической безопасности производства, такие как сокращение газовых выбросов, в сельском хозяйстве – снижение использования ядохимикатов, снижают издержки.

3. Улучшение имиджа и репутации брендов.

Товарное изобилие, большие возможности выбора на рынке создают условия, при которых на выбор потребителей того или иного товара или бренда влияют не только цена товара, его качество, но и десятки других факторов.

Одним из факторов влияния, как показывают многочисленные исследования, является и репутации компании как социально ответственной корпорации, известность и признание ее социальной деятельности.

4. Повышение продаж и лояльность потребителей.

Успешная и продуманная политика социальной ответственности может существенно влиять на уровень продаж компаний и лояльность потребителей. Примером может служить ставшая уже классической акция социально ответственного маркетинга компании American Express, проведенная в 1980 году, когда при совершении расчета картой компании один цент направлялся на ремонт Статуи Свободы в Нью-Йорке. Эта акция в первый же месяц привела к увеличению количества расчетов посредством карт компании на 28% и увеличению количества новых пользователей на 45%.

В Европе и других странах мира опросы показали, что значительная доля покупателей готова сменить торговую марку на ту, которая больше ассоциируется с

благими делами; в Великобритании таких потребителей оказалось 86%, в Италии – 75%, в Австралии – 73%, в Бельгии – 65%.

5. Сокращение давления со стороны проверяющих органов.

В других странах продуманная политика социальной ответственности может даже вести к снижению давления со стороны проверяющих органов. Публикация принципов и политики в отношении работников, окружающей среды, в отношениях с поставщиками дает ответ и государственным органам, каким является подход компании к этим вопросам. Важную роль играет проводимый регулярно социальный аудит.

б) Доступ к капиталу

Одна из тенденции последних лет – рост так называемых социально ответственных инвестиций. Социально ответственными признаются не только инвестиции в компании, не связанные, например, с производством и продажей табака, но и в компании, признанные социально ответственными, ведущими активную социальную политику.

Таким образом, мы делаем вывод, что продуманная политика социальной ответственности влияет практически на все ключевые показатели успешности компании.

Литература:

1. Сайт экономической литературы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nbene.narod.ru/econom/feconom8.htm>.

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінанси організацій, підприємств як складова частина фінансової системи займають визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід – основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, поліпшення фінансового стану країни. Фінансове положення країни великою мірою визначається стійкістю та надійністю фінансового стану підприємств [1, с. 90].

Фінансам підприємств, як і фінансам у цілому, властиві певні загальні та специфічні ознаки. Треба брати до уваги також і особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у різних сферах економіки. Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних (грошових) відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту. Специфічні ознаки фінансів підприємств виражають грошові відносини, що залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Особливості фінансів підприємств, зумовлені їхнім функціонуванням у різних галузях економіки [2].

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття «фінанси підприємств» ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами. Однак самі кошти чи фінансові ресурси не розкривають поняття «фінанси», якщо не з'ясувати суті економічної природи останніх. Такими суттєвими загальними властивостями, які лежать в основі фінансів, є закономірності відтворювального процесу та грошові відносини, що виникають між учасниками суспільного виробництва на всіх стадіях процесу відтворення, на всіх рівнях господарювання, у всіх сферах суспільної діяльності. Однак не всі грошові відносини належать до фінансових. Грошові відносини перетворюються на фінансові, коли рух грошових коштів стає відносно самостійним. Таке відбувається в процесі формування, розподілу, використання грошових доходів та фондів згідно з цільовим призначенням у формі фінансових ресурсів.

Формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах – це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної і інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.[3, с. 230–231].

Контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів впливає з притаманної фінансам здатності об'єктивно відображати кількісні й вартісні пропорції виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг. Зокрема, напрямки та використання фінансових ресурсів пов'язані з виконанням зобов'язань підприємств перед фінансово-кредитною системою та суб'єктами господарювання. Грошовий контроль взаємовідносин між підприємствами та організаціями в процесі оплати поставлених товарів, наданих послуг, виконаних робіт дає змогу негайно встановити, чи дотримано умови господарських угод.

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств. До найважливіших завдань останніх належить забезпечення стабільності економіки та суспільного життя в країні. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу національного доходу як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному рівні. На макроекономічному

рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

Важливою є роль фінансів підприємств у забезпеченні збалансованості в економіці країни матеріальних та грошових фондів, призначених для споживання та нагромадження. Забезпечення такої збалансованості великою мірою впливає на стабільність національної валюти, грошового обігу, стану розрахунково-платіжної дисципліни в народному господарстві.

Фінанси, беручи участь у вартісному розподілі створеного внутрішнього валового продукту, забезпечуючи формування та використання доходів і грошових фондів, безпосередньо пов'язані з іншими економічними категоріями та інструментами господарського механізму: комерційним розрахунком, ціною, кредитом. Саме тому фінанси підприємств можуть бути важливим інструментом економічного стимулювання, контролю за станом економіки країни та управління нею.

Отже, об'єктом фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням грошових фондів. Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

Фінанси є суттєвим складовим елементом системи управління економікою. Без фінансів неможливо забезпечити індивідуальний кругообіг виробничих фондів на розширеній основі, запроваджувати науково-технічні досягнення, стимулювати інвестиційну діяльність, регулювати структурну перебудову економіки.

Література:

1. Богдаговская А.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / А.И. Богдаговская. – М.: Переплёт, 2007. – 470 с.
2. Юрій С.І. Бюджетна система України: Навчальний посібник / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. – К.: НІОС, 2000. – 400 с.
3. Александрова М.М. Страхування: Навчально-методичний посібник / М.М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РАЦІОНАЛЬНИМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ В УМОВАХ МІСТА

До кінця ХХ століття природні ресурси оцінювалися як невичерпні і рівень їх споживання по відношенню до можливостей відновлення не розглядався в числі визначальних параметрів. Різке загострення в цей період глобальних екологічних проблем стало початком формування концепції сталого розвитку, основна ідея якої полягає в гармонійному, збалансованому використанні природних ресурсів, необхідності їх розумного споживання таким чином, щоб були враховані інтереси майбутніх поколінь. Раціональне природокористування являє собою досить повне використання видобутих природних ресурсів, забезпечення відновлення поновлюваних природних ресурсів, а також максимальне використання відходів виробництва, що сьогодні стає основоположним принципом сталого розвитку України.

На даний час термін «природокористування» трактується, як можливість використовувати корисні властивості навколишнього середовища з метою задоволення різних потреб (економічних, екологічних, оздоровчих, культурних та ін.). Ефективне природокористування передбачає раціональне витрачання природних ресурсів і засновано на плануванні та прогнозуванні їх споживання [1].

При аналізі перспектив економічного розвитку нашої держави часто обмежуються лише урахуванням особливостей матеріально-речових і фінансових потоків, національних і політичних особливостей і значною мірою не беруться до уваги проблеми, що стосуються природоохоронної проблематики. Слід особливо відзначити відсутність багатьох даних, необхідних для складання характеристики екологічної обстановки, що постійно погіршується, а також для вирішення економічних проблем.

Управління природоохоронною діяльністю здійснюється двома рівнями: природними системами і природокористувачами.

З точки зору системного підходу соціо-еколого-економічну систему раціонального природокористування необхідно розглядати як складну відкриту динамічну систему, що містить у собі екологічну, соціальну та економічну підсистеми. Дані підсистеми є стохастичними, а їх функціонування і розвиток обумовлюються впливом достатньої кількості екзогенних та ендегенних факторів, багато з яких мають невизначений або ж випадковий характер. У процесі взаємодії між підсистемами виникає ряд протиріч, які обумовлені наявністю різноспрямованих ланцюгів даних підсистем. Головне протиріччя полягає в обмеженій можливості екологічної підсистеми задовольняти потреби економічної та соціальної підсистем. Існуючі протиріччя необхідно вирішувати шляхом знаходження загальної цільової функції підсистем з урахуванням раціонального використання природних ресурсів [2].

Для формування ефективної і раціональної природоохоронної діяльності у міських умовах необхідно, в першу чергу, розробити більш досконалу систему регулювання в цій галузі. Основою положим у цьому процесі є формування ефективних інформаційних технологій, які покликані забезпечити створення баз даних природно-ресурсного потенціалу, його використання та охорони. Для прийняття розумних управлінських рішень вся інформація повинна бути ретельно проаналізована і підготовлена до подальшого використання.

Деградація ґрунтів і земель, захаращення земель несанкціонованими звалищами та іншими видами нелегітимного розміщення відходів життєдіяльності та виробництва, забруднення об'єктів природного середовища різними хімічними речовинами можна визначити, як екологічний збиток від погіршення і руйнування земель, елементів навколишнього природного середовища під впливом антропогенних навантажень.

Екологічна безпека є багатокомпонентним показником і може містити в собі такі коефіцієнти: забруднення земель, заболоченості території, рельєфа території та багато інших.

При розгляді ефективності використання інформаційного забезпечення аналізуються заодіяні екологічні збитки та витрати на запобігання забруднення навколишнього природного середовища. Економічний збиток від забруднення середовища є комплексною величиною та може бути визначений шляхом додавання всіх видів збитків, що завдаються в межах забрудненої зони і з урахуванням сполучених зовнішніх ефектів.

Ефективність природоохоронних заходів – соціальна, еколого-економічна – результативність проведення тих або інших природоохоронних заходів.

Оцінку ефективності інформаційного забезпечення природоохоронної діяльності на територіях доцільно проводити за звітний період часу, тобто за рік, розраховуючи за такою формулою (1):

$$E = \frac{Z_0 + Z_3 + Z_{ms} + Z_{as} + Z_{in}}{K}, \quad (1)$$

де E – економічна ефективність інформаційного забезпечення;

K – капітальні інвестиції природоохоронної діяльності із застосуванням інформаційного забезпечення, тис. грн;

Z_0 – відвернений збиток з використанням інформаційного забезпечення від деградації ґрунтів і земель, тис. грн;

Z_3 – відвернений збиток з використанням інформаційного забезпечення від забруднення земель, тис. грн;

$Z_{тв}$ – відвернений збиток з використанням інформаційного забезпечення від технологічного впливу на компоненти природного середовища, тис. грн;

$Z_{ав}$ – відвернений збиток з використанням інформаційного забезпечення від антропогенного впливу на компоненти природного середовища, тис. грн;

$Z_{ін}$ – будь-який інший вид збитку, завданого природному середовищу, відвернений із застосуванням інформаційного забезпечення, тис. грн.

Провести оцінку величини відверненого збитку від забруднення земельних ресурсів з використанням інформаційного забезпечення можна за формулою (2):

$$Z_{пр} = B \cdot S \cdot \kappa_e \cdot \kappa_{інф}, \quad (2)$$

де $Z_{пр}$ – відвернений збиток з використанням інформаційних технологій у результаті природоохоронної діяльності, тис. грн;

B – вартісний показник природного об'єкта, тис. грн / га;

S – площа ґрунтів і земель, що збережена від негативного впливу в результаті проведених заходів, га;

κ_e – коефіцієнт екологічної безпеки території;

$\kappa_{інф}$ – коефіцієнт використання інформаційного забезпечення.

Варто зазначити, що наявність актуального інформаційного забезпечення може стати ефективним способом економії коштів місцевих бюджетів при здійсненні заходів з прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері проведення ефективної інвестиційної та соціальної політики.

Зауважимо, також що в даний час майже половина коштів, які виділяються на природоохоронну діяльність, витрачаються на роботи з підготовки вихідної інформації. Відповідно при прийнятті управлінських рішень наявність актуалізованого

інформаційного забезпечення дозволить істотно підвищити ефективність проведення таких робіт.

Література:

1. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / [наук. ред.: М.А. Хвесик, С.О. Лизун; Держ. установа «Ін-т екон. природокористування та сталого розвитку Нац. акад. наук України»]. – К.: ДУ ІСПСР НАН України, 2013. – 64 с.

2. Екологічний менеджмент: навч. посіб. / за ред. В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлик. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 407 с.

ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з найскладніших соціально-економічних проблем сьогодення в умовах ринкової трансформації економіки України є формування ефективного національного ринку праці.

В умовах ринкової економіки відбувається поглиблення незбалансованості між попитом і пропозицією робочої сили. Частина населення відстороняється від трудової діяльності і не має можливості знайти собі роботу. Відсутність роботи (зайнятості населення) призводить до соціальної напруги у суспільстві, що в подальшому може створити суттєву загрозу економічній безпеці держави. Загальновідомо, що переважна більшість населення будь-якої країни працюють за наймом, а відтак – залежать від можливостей їх роботодавців (приватних осіб, підприємців, держави). І відсутність можливості працевлаштуватися з різних причин (чи то економічна криза, чи то невідповідність кваліфікації, чи то незадоволеність умовами праці тощо) за умов відсутності додаткових джерел існування вже є загрозою соціальній безпеці. Тому сьогодні вітчизняні науковці і можновладці приділяють значної уваги питанням правового і соціального регулювання зайнятості. З іншого боку, державне втручання у процеси регулювання зайнятості і працевлаштування є дієвим важелем регулювання ринку праці.

Зайнятість є найважливішим аспектом соціально-економічного життя кожної людини, що пов'язаний із задоволенням її потреб. Відтак грамотне регулювання відносин зайнятості може вирішити проблеми бідності (підвищення рівня життя і добробуту) населення, забезпечивши його соціальну захищеність і як наслідок – укріпивши соціально-економічну безпеку держави, що і актуалізує напрям наших наукових досліджень.

Проблема зайнятості як категорія забезпечення економічної безпеки держави сьогодні є лейтмотивом досліджень таких вітчизняних науковців, як: Д. Богиня, І. Каленюк, А. Колот, В. Легкий, Е. Лібанова, Ю. Машика, Л. Семенюк та багато ін. Але як свідчить ситуація, досі не знайдено відповіді на питання: за допомогою яких механізмів уможливлується досягнення збалансованого функціонування ринку праці і, як наслідок, забезпечення достатнього рівня соціально-економічної безпеки держави.

Мета нашого дослідження – обґрунтувати поняття «зайнятість» як категорію економічної безпеки держави в умовах нестабільної економічної ситуації.

Предметом дослідження є «зайнятість» як економічно-соціальна категорія. Об'єктом дослідження є ринок праці України.

В Україні завжди держава відігравала провідну роль у забезпеченні соціально-економічної безпеки, зокрема тієї її частини, яка стосується формування і регулювання дієвого ринку праці. Головною формою виявлення цієї ролі в сучасних умовах є державна політика зайнятості [4, с. 37].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зайнятість населення», зайнятість – це не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно [2, с. 1].

На нашу думку, наведене визначення зайнятості є неповним, бо зайнятість не можна визначати через діяльність, оскільки діяльність передбачає сукупність/

послідовність здійснення будь-яких процесів. Зайнятість – це наявність роботи, занять; а наявність, в свою чергу, є станом/властивістю, але аж ніяк не процесом. Відповідно, зайнятість недоцільно визначати і як процес, доповнюючий зміст праці населення [3, с. 143].

Отже, з економічної точки зору зайнятість має вирішальне значення для суспільства, оскільки визначає економічний потенціал суспільства, рівень і якість життя населення. Відтак саме зайнятість населення є запорукою забезпечення соціально-економічної безпеки суспільства.

Таким чином, в нашому розумінні, визначення зайнятості пропонується сформулювати так: зайнятість – це такий стан людини, зміст якого складає діяльність, пов'язана із задоволенням особистих і громадських потреб через одержання прибутку (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, що істотно впливає на економічний потенціал суспільства та країни в цілому.

Сучасний етап розвитку соціально-трудових відносин в Україні в умовах глибокої політичної та економічної кризи характеризується зниженням попиту на працю (всіх категорій і спеціальностей); зміною структури зайнятості (інтерес до постійної зайнятості/найму вже втрачено як з боку працівників, так і з боку роботодавців); повільним вимушеним зростанням частки самозайнятого населення; зростаючим інтересом працівників до інноваційних форм зайнятості (фріланс, дистанційна зайнятість, Інтернет-провайдинг, електронна комерція тощо), які на вітчизняному ринку праці розглядаються як чисті, ніде не зафіксовані, доходи; зростаючою і майже нерегульованою (навіть невідстежуваною) в умовах АТО «тіньовою» зайнятістю (особливо в нелегальних секторах); непрогнозованістю потреб і перспектив підготовки фахівців для певних галузей економіки; панічною міграцією населення (як тієї його частини, яка складає інтелектуальний капітал держави, так і тієї частини, яка просто біжить за кордон у пошуках миру, спокою, притулку та соціально-економічних гарантій на майбутнє). На фоні вказаних проблем важливою перешкодою для збалансованого розвитку ринку праці є використання застарілої моделі економічного розвитку і декларативність переходу на інноваційний «проєвропейський шлях», що не тільки не сприяє вирішенню нагальних питань, але поглиблює й до того непросту ситуацію.

Свого часу трансформаційна перебудова економіки України зумовила реструктуризацію відносин на ринку праці, що проявилось у суттєвому ротації робочої сили між професіями, секторами та видами економічної діяльності, зокрема у чисельному переході до тіньової зайнятості.

Аналіз поточної ситуації на ринку праці свідчить про значний дисбаланс у співвідношенні попиту на працю з позиції роботодавців та працівників в розрізі окремих професій. Однією з традиційних (невимушених і некризових!) причин цього, за оцінками роботодавців, є незбалансованість ринку праці і ринку освітніх послуг. Індикаторами подолання цих проблем має бути зростання чисельності зайнятих за рахунок створення принципово нових робочих місць в інноваційних сферах і додаткових робочих місць у традиційних сферах, скорочення чисельності працівників, які займали неефективні робочі місця, здійснення активної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, переважання у структурі зайнятих висококваліфікованих працівників [1, с. 231].

Враховуючи той факт, що зайнятість як соціально-економічна категорія синтезує сукупність економічних, правових, соціальних і загальнонаціональних відносин щодо участі людей у суспільному виробництві, вона прямо пов'язана із забезпеченням потрібних масштабів, сприятливих умов форм включення людей у суспільно корисну працю, з процесами ефективного формування, розподілу та використання трудових ресурсів.

Водночас в Україні загалом наявна тенденція до скорочення зайнятості (як за

вимушеними причинами, так і відповідно до природного руху населення). Більше того, втрачено інтерес до значно більшої кількості вакансій у порівнянні з попередніми роками. Проте існують резонні пояснення цього. Адже загострилися проблеми молодіжного безробіття, пошуку роботи і працевлаштування (особливо офіційного і легального) на фоні негативних структурних зрушень в економіці (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні), що виражаються у впровадженні нових технологій, згортанні виробництв в традиційних галузях, закритті технічно й технологічно відсталих і нерентабельних підприємств; проблеми безробіття серед людей старшого (передпенсійного) віку; неефективна політика уряду щодо регулювання сфери оплати праці на фоні різкого інфляційного підвищення цін на всі товари (в тому числі першої необхідності) і послуги (в тому числі непомірне підвищення тарифів на газопостачання, електроенергію, комунальні послуги); різке скорочення купівельної спроможності населення; втрата платників податків до бюджету через звернення/закриття бізнесу і втрату робочих місць найманими працівниками; поглиблена демографічна криза; некерований/неконтрольований рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний) та посилена міграція.

Таким чином, наше дослідження показує, що на сучасному етапі держава має зайняти жорстку позицію щодо регулювання зайнятості в Україні для уникнення і недопущення поглиблення дисбалансу на ринку праці. Державна політика зайнятості має бути превентивною щодо запровадження і реалізації заходів до попередження виникнення глибокого структурного і циклічного безробіття на фоні економіко-політичної кризи та вкрай складної ситуації, коли Україна має захищати свою цілісність. Більш того, на наш погляд, за таких складних умов держава має бути зорієнтована на протекційні (відносно до найманих працівників і роботодавців), а не рестрикційні заходи, підтримуючи їх бажання створювати економічні блага, а не відбираючи у них можливості до виживання, встановлюючи невідповідні поточним умовам прожиткові мінімуми, мінімальні рівні заробітної плати, соціальних гарантій та сукупного податкового навантаження.

Література:

1. Воронцова О.В. Проблеми формування попиту на працю в умовах нестабільного розвитку економіки / О.В. Воронцова // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – №2. – С. 228–232 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2014/2_0/228_232.pdf.
2. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 р. №5067-VI, зі змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, №24, ст. 243, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
3. Легкий В.І. Поняття і особливості категорії «зайнятість» в умовах трансформації економіки / В.І. Легкий // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №3 (20). – С. 142–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_3_32.pdf.
4. Пастухова А.А. Фактори, що впливають на безробіття в Україні / А.А. Пастухова // Управління розвитком. – 2013. – №16(156). – С.36–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_16_16.pdf.

НЕФОРМАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: ПРИНЦИПЫ И БУДУЩЕЕ

В буквальном переводе с греческого языка слово «метод» означает «путь к чему-либо». Говоря современным языком, метод – это способ достижения цели, определенным образом упорядоченная деятельность. Человеческая деятельность может иметь теоретическую или практическую направленность, поэтому понятие метода в равной степени относится и к теории, и к практике. Под методом любой науки понимают свойственный ей способ проникновения в содержание своего предмета, т.е. способ его познания. Метод представляет собой совокупность мыслительных или физических операций, осуществляемых в ходе научного исследования; в нем заключены процедуры, необходимые для получения нового знания. Таким образом, метод можно назвать своеобразной мыслительной технологией.

Под методом экономического анализа понимается способ познания, исследования и описания хозяйственной деятельности организаций в их развитии. Сущность метода экономического анализа хозяйственной деятельности определяется его предметом и задачами, а выбор метода определяется целями исследования. Важно различать метод экономического анализа, то есть способ подхода к изучению хозяйственной деятельности, и технические приемы и методики, используемые при анализе.

Метод экономического анализа – это диалектический подход и способы изучения, измерения и обобщения влияния многочисленных факторов на изменение результатов деятельности организации.

Неформальные или качественные методы (вероятно, правильнее их назвать трудно формализуемыми) основаны на описании процедур на логическом уровне, без помощи строгих аналитических зависимостей. Большую роль в применении этих методов играют опыт и интуиция аналитика. Формализованные методы (иногда их еще называют математическими) опираются на предварительно заданные строгие зависимости и правила. Не все из них равнозначны по сложности используемого математического аппарата, возможности реализации в практической деятельности и степени распространенности в работе аналитических служб на предприятиях и специальных консалтинговых фирм.

Начнем разбор неформальных методов с использования системы аналитических показателей. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия очень часто по своей форме является анализом показателей, то есть характеристик хозяйственной деятельности экономической единицы. Термин «система показателей» широко распространен в экономических исследованиях. Аналитик в соответствии с определенными критериями отбирает показатели, формирует из них систему, проводит ее анализ. Комплексность анализа требует использования в работе целых систем, а не отдельных показателей.

Любую ли совокупность показателей можно считать системой? Разумеется, нет. По сравнению с отдельными показателями или некоторым их набором система является качественно новым образованием и всегда более значима, чем сумма отдельных ее частей, так как помимо сведений о частях она несет определенную информацию о том новом, что появляется в результате их взаимодействия, т.е. информацию о развитии системы в целом.

Построение развернутой системы показателей, характеризующих какой-либо процесс или явление, основывается на четком понимании двух моментов: что такое

система и каким основным требованиям она должна удовлетворять. Определение понятия «система показателей» дается в научной и учебной литературе. Под системой показателей, характеризующей определенный экономический субъект или явление, понимается совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта или явления.

Такое определение носит весьма общий характер. Поэтому для практического использования разработан ряд требований, которым должна удовлетворять система показателей. Важнейшими требованиями, имеющими методологическое значение, являются: необходимая широта охвата показателями системы всех сторон изучаемого субъекта или явления, взаимосвязь этих показателей, логическое развертывание одних показателей из других.

Второе требование предусматривает наличие прежде всего содержательной, то есть внутренней, взаимосвязи составляющих системы. Это можно понимать следующим образом: для того чтобы признать совокупность показателей системой, она должна иметь некое «организующее начало» то есть нечто общее, объединяющее показатели. Установление этого «организующего начала» является принципиальным этапом в процессе построения системы показателей.

Следующим важным аспектом рассмотрения неформальных методов является построение аналитических таблиц. Аналитическая таблица – это форма наиболее рационального, наглядного и систематизированного представления исходных данных, простейших алгоритмов их обработки и полученных результатов. Она представляет собой комбинацию горизонтальных строк и вертикальных граф (столбцов, колонок). Остов таблицы, в котором заполнена текстовая часть, но отсутствуют числовые данные, называется макетом таблицы.

Аналитические таблицы используются на всех этапах проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности:

- на этапе подготовки исходных данных в таблице систематизируются исходные данные, осуществляется предварительная их группировка, рассчитываются отдельные промежуточные итоги и анализируются показатели;

- на этапе аналитической обработки данных с помощью таблиц могут осуществляться конкретные вычисления, включая факторный анализ;

- на этапе представления результатов анализа хозяйственной деятельности в таблице осуществляется свод наиболее важных показателей, полученных в результате анализа.

Таким образом, таблицы, используемые в анализе ФХД, применяются для систематизации исходных данных, проведения аналитических расчетов и оформления результатов анализа.

Еще одним важным приемом неформального анализа является детализация. Она представляет собой один из наиболее распространенных приемов анализа во многих областях науки, в том числе и в анализе финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. При сочетании с другими приемами детализация позволяет всесторонне оценить исследуемые явления и вскрыть причины создавшегося положения. В зависимости от сложности явления, описывающие его показатели расчленяются по временному признаку, по месту совершения хозяйственных операций, центрам ответственности или составным частям (слагаемым или сомножителям).

Анализ показателей, детализируемых по хронологическим периодам, выявляет динамику и ритмичность протекания хозяйственных явлений. Детализация по времени позволяет установить периоды (месяцы, дни), на которые приходятся лучшие или худшие результаты.

Разложение данных по месту совершения хозяйственных операций позволяет установить наиболее и наименее эффективные подразделения предприятия, а также регионы, лучшие или, наоборот, неудачные для реализации продукции.

Детализация по центрам ответственности позволяет индивидуализировать оценку работы исполнителя, определять право сотрудников на материальное поощрение. Выделение центров ответственности является одним из ключевых элементов организации системы управленческого учета на предприятии.

Еще нужно отметить, что существует ряд методов экспертных оценок, которые также являются неотъемлемой частью неформальной группы методов.

Дельфийский метод. Этот метод разработан американской корпорацией РЭНД и получил свое название от города Дельфы, который был известен в Древней Греции благодаря своим прорицателям-оракулам, жившим там и предсказывавшим будущее.

Метод представляет собой обобщение оценок экспертов, касающихся перспектив развития того или иного экономического субъекта. Особенность метода состоит в последовательном, индивидуальном анонимном опросе экспертов. Такая методика исключает непосредственный контакт экспертов между собой и, следовательно, групповое влияние, возникающее при совместной работе и состоящее в приспособлении к мнению большинства.

Анализ с помощью дельфийского метода проводится в несколько этапов, результаты обрабатываются статистическими методами. Выявляются преобладающие суждения экспертов, сближаются их точки зрения. Всех экспертов знакомят с доводами тех, чьи суждения сильно выбиваются из общего русла. После этого все эксперты могут менять мнение, а процедура повторяется.

Морфологический анализ. Это – экспертный метод систематизированного обзора всех возможных вариантов развития отдельных элементов исследуемой системы, построенный на полных и строгих классификациях объектов и явлений, их свойств и параметров. Применяется в прогнозировании сложных процессов при написании разными группами экспертов сценариев и сопоставлении их друг с другом для получения комплексной картины будущего развития.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что неформальные методы анализа довольно развиты уже в наше время, однако еще не настолько хорошо, как количественные. Привычные методы сравнения прекрасно выполняют свои функции, но в условиях развивающихся экономических процессов сравнение с какой-то одной базой – это уже устаревающая тенденция. Нужны разработки в сфере мультипоказателей, которые могут включать в себя не одну базу сравнения, а несколько. И видимо, будущее экономического анализа в синкретизме формальных и неформальных методов оценки.

Литература:

1. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 243 с.
2. Шадрин Г.В. Экономический анализ / Г.В. Шадрин. – М.: НИУ ВШЭ, 2009. – 165 с.

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як вирішує підприємство питання зниження собівартості продукції.

Безпосереднім завданням аналізу є: перевірка обґрунтованості плану за собівартістю, прогресивності норм витрат; оцінка виконання плану і вивчення причин відхилень від нього, динамічних змін; виявлення резервів зниження собівартості; дослідження шляхів їх мобілізації.

Виявлення резервів зниження собівартості повинне спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків.

Витрати живої і упредметненої праці в процесі виробництва складають витрати виробництва. В умовах товарно-грошових відносин і господарської відособленості підприємства неминуче зберігаються відмінності між суспільними витратами виробництва і витратами підприємства. Суспільні витрати виробництва – це сукупність живої і упредметненої праці, що знаходить вираз у вартості продукції. Витрати підприємства складаються зі всієї суми витрат підприємства на виробництво продукції і її реалізацію. Ці витрати, виражені в грошовій формі, називаються собівартістю і є частиною вартості продукту. У неї включають вартість сировини, матеріалів, палива, електроенергії і інших предметів праці, амортизаційні відрахування, заробітна плата виробничого персоналу і інші грошові витрати. Зниження собівартості продукції означає економію упредметненої і живої праці і є важливим чинником підвищення ефективності виробництва, зростання накопичень.

Найбільша частка у витратах на виробництво промислової продукції доводиться на сировину і основні матеріали, а потім на заробітну плату і амортизаційні відрахування [1, с.121].

Собівартість продукції знаходиться у взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва. Вона відображає велику частину вартості продукції і залежить від зміни умов виробництва і реалізації продукції. Істотний вплив на рівень витрат роблять техніко-економічні чинники виробництва. Цей вплив виявляється залежно від змін в техніці, технології, організації виробництва, в структурі і якості продукції і від величини витрат на її виробництво.

Економія, що обумовлює фактичне зниження собівартості, розраховується по наступному складу (типовому переліку) чинників:

Підвищення технічного рівня виробництва. Це впровадження нової, прогресивної технології, механізація і автоматизація виробничих процесів; поліпшення використання і застосування нового вигляду сировини і матеріалів; зміна конструкції і технічних характеристик виробів; інші чинники, що підвищують технічний рівень виробництва.

Вдосконалення організації виробництва і праці. Зниження собівартості може відбутися в результаті зміни в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва; вдосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; поліпшення використання основних фондів; поліпшення матеріально-технічного постачання; зменшення транспортних витрат; інших чинників, що підвищують рівень організації виробництва.

При поліпшенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається в результаті підвищення надійності і довговічності устаткування;

вдосконалення системи планово-запобіжного ремонту; централізації і впровадження індустріальних методів ремонту, змісту і експлуатації основних фондів. Економія обчислюється як твір абсолютного скорочення витрат (окрім амортизації) на одиницю устаткування (або інших основних фондів) на виробничу кількість устаткування (або інших основних фондів).

Вдосконалення матеріально-технічного постачання і використання матеріальних ресурсів знаходить віддзеркалення в зменшенні норм витрати сировини і матеріалів, зниженні їх собівартості за рахунок зменшення заготовчо-складських витрат. Транспортні витрати скорочуються в результаті зменшення витрат на доставку сировини і матеріалів від постачальника до складів підприємства, від заводських складів до місць споживання; зменшення витрат на транспортування готової продукції.

Поліпшення використання природних ресурсів. Тут враховується: зміна складу і якості сировини; зміна продуктивності родовищ, об'ємів підготовчих робіт при добуванні, способів добування природної сировини; зміна інших природних умов. Ці чинники відображають вплив природних умов на величину змінних витрат. Аналіз їх впливу на зниження собівартості продукції проводиться на основі галузевих методик добувних галузей промисловості.

Галузеві та інші чинники. До них відносяться: введення і освоєння нових цехів, виробничих одиниць і виробництв, підготовка і освоєння виробництва в об'єднаннях, що діють, і на підприємствах; інші чинники. Необхідно проаналізувати резерви зниження собівартості в результаті ліквідації застарілих і введення нових цехів і виробництв на вищій технічній основі, з кращими економічними показниками.

Збільшення або зменшення витрат по кожному елементу викликає або дорожчання, або зниження собівартості продукції. Тому при аналізі потрібно перевірити витрати сировини, матеріалів, палива і електроенергії, витрати на заробітну плату, цехові, загальнозаводські і інші витрати [2, с.310–315].

Витрати на заробітну плату виробничих робочих відбиваються безпосередньо в статтях витрат. Заробітна плата допоміжних робочих в основному відбивається на статтях витрат за змістом і експлуатації устаткування, заробітна плата службовців і ІТР входить до складу цехових і загальнозаводських витрат. Заробітна плата робочих, зайнятих в допоміжному виробництві, входить в собівартість пари, води, електроенергії і впливає на собівартість товарної продукції не прямо, а побічно, через ті комплексні статті, на які віднесена витрата пари, води і електроенергії.

Великий вплив на ефективність роботи підприємства і на витрачання фонду заробітної плати надає використання засобів на преміювання робочих. Аналіз ефективності положень про преміювання проводиться шляхом зіставлення додатково отриманого прибутку від реалізації продукції або економії від зниження її собівартості з витратами на преміювання [3, с.125–128].

Зниження собівартості продукції багато в чому визначається правильним співвідношенням темпів зростання продуктивності праці і зростання заробітної плати. Зростання продуктивності праці повинне випереджати зростання заробітної плати, забезпечуючи тим самим зниження собівартості продукції.

Аналіз комплексних витрат дозволяє виявити додаткові резерви зниження витрат на виробництво продукції, підвищення ефективності виробництва. До складу собівартості товарної продукції входять комплексні витрати, які є витратами по обслуговуванню виробництва і управлінню, витрати на підготовку і освоєння виробництва нових видів продукції, втрати від браку; інші виробничі витрати. У кожен статтю комплексних витрат включаються витрати різного економічного характеру і призначення.

Найбільш ефективним шляхом зниження собівартості продукції є впровадження економічних технологій виробництва, переймання світового досвіду по зменшенню собівартості.

Література:

1. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Прудиус Ю.И. – Х.: Одиссей, 2004. – 416 с.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд. доп. и перераб. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
3. Оплата праці: Податковий та бухгалтерський облік / Онищенко Т., Рудяк Ю., Пустовіт М., Саприкін Г. – 3-тє. вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2004. – 396с.

ТИПИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Міжнародна економічна інтеграція – це вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або кількох країн та проведенні ними узгодженої міждержавної торговельно-економічної політики [1, с.124].

Динамічний розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції зумовлений:

- економічним розвитком країн, їх груп та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;

- закономірностями науково-технічного прогресу;

- тенденціями демографічного розвитку;

- наявністю і необхідністю вирішення глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, економічної, охорони навколишнього середовища, використання світового океану та космосу, економічного зростання та народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

- різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

- ринковою «уніфікацією» економічного розвитку [2, с. 63].

Європейська інтеграція – це політичний процес. Приймаючи ті чи інші рішення, уряди держав – членів ЄС та наднаціональні інститути ніколи не керувалися раніше вивіреними економічними цілями: передбачити кінцевий економічний ефект інтеграційних заходів неможливо. Але постфактум саме цей ефект служить виміром ефективності інтеграції, визначає долю політичних рішень.

Традиційно західна економічна наука вважає торгівлю безумовним джерелом прирощення багатства. Тому все, що призводить до збільшення об'єму торгівлі, є абсолютним благом і, навпаки, все, що заважає її розвитку, є видатком із суспільного багатства. Досліджується п'ять теоретично можливих типів регіональної економічної інтеграції:

- зона преференційної торгівлі.

- зона вільної торгівлі.

- митний союз.

- спільний ринок.

- економічний союз.

- економічний і валютний союз [3, с. 340].

Зона преференційної торгівлі являє собою зону з пільговим торговельним режимом, коли дві або кілька країн зменшують взаємні тарифи по імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами, Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (1932 р.), що об'єднувала 48 держав [2, с. 63].

У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейську асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі США–Канада (1988 р.).

Митний союз – це угода двох або кількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Такі угоди діяли у Бенілюксі (з 1948 р.) та Європейському союзу (з 1968 р.).

У межах спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів і громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у,

цілому характерні нині для Європейського союзу. Формується Північноамериканський спільний ринок (США, Канада, Мексика).

В економічному союзі вільний рух факторів у результаті виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця. Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.) США, до 1991 р. – колишній СРСР. На стадії практичної реалізації плани по створенню економічного і валютного союзу Європейського співтовариства [4, с. 49].

На основі економічних створюються політичні союзи, в яких поряд з економічною забезпечується і політична інтеграція.

Література:

1. Демчук П.О. Міжнародні відносини та проблеми євроатлантичної інтеграції / П.О. Демчук. – К.: ППП, 2004. – С.121–134.
2. Савельєв Є.В. Міжнародна економічна теорія міжнародної торгівлі і фінансів / Є.В. Савельєв. – К., 2006. – 243 с.
3. Чувардинський О. Невідповідність українських стандартів перетвориться на масштабну проблему / О. Чувардинський // Голос України. – 2004. – № 12. – С. 7.
4. Гаврилюк О.В. Економічна інтеграція в сучасному світі / О.В. Гаврилюк, А.П. Румянцев. – К.: Інфо, 2005. – 176 с.

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні підприємства в своїй діяльності все частіше звертаються до засобів впливу на споживачів за допомогою товару, тобто формують і застосовують свою товарну політику.

Товарна політика належить як до загальнокорпоративних проблем, так і до проблем маркетингу, однією з функцій якого є розробка товарів та планування асортименту з орієнтацією на вимоги ринку.

Товарна політика – це конкретна діяльність фірми, що відповідає маркетинговій стратегії, спрямована на вивчення способів підвищення конкурентоспроможності продукції, яка випускається, перш за все, її якісних характеристик, створення нових товарів, формування асортименту і управління ним, пошук сегментів ринку, розроблення та здійснення стратегії упаковки, маркірування, обслуговування товарів та ін. [1, с. 105].

Відповідно до цього визначення, основним завданням товарної політики є знаходження ідеї та реальне створення ексклюзивного товару, стосовно до якого решта факторів маркетингу мали б виключно додатковий (обслуговуючий) характер.

Можна виділити три основних блоки структури товарної політики: розробка товару; обслуговування товару; виведення застарілих товарів з ринку (елімінування).

Товаром є все те, що може задовольнити певну потребу і пропонується у вигляді об'єктів, послуг, осіб, організацій, ідей для привернення уваги, придбання та використання» [2, с. 66].

Створення нового продукту дає фірмі можливість швидкої перемоги в конкурентній боротьбі, істотного розширення частки ринку, зайняття позиції лідера, завоювання певної ринкової ніші. Проте, з іншого боку, створення нового продукту і вихід з ним на ринок завжди пов'язані з великою часткою ризику, оскільки неправильна ідея або похибки розробки, недостатній облік та аналіз вимог ринку, невдало обраний час виходу на ринок й інші чинники можуть призвести до повного або часткового провалу і загрожують фірмі банкрутством.

Другий блок маркетингової товарної політики – обслуговування – пов'язаний із процесами, які дають можливість зберегти ту сукупність характеристик товару, через яку задовольняються певні потреби обслуговуваних сегментів покупців і яка забезпечує фірмі активний та стабільний збут.

Обслуговування передусім включає організацію та управління процесами товароруку щодо збереження якості товарів і контроль цієї якості. При цьому фірмі слід дуже ретельно підходити до вибору каналів збуту та їх структури. Адже чим більшу кількість рівнів включає в себе канал, чим більше посередників, через яких проходить товар на шляху до кінцевого споживача, тим більший ризик втратити не тільки відомості про продуцентів, відповідальних за якість, а й саму якість. Тому щодо товарів, яким властиві жорсткі вимоги до якості, слід застосувати методи прямого збуту, скорочуючи до мінімуму ланковість товароруку. Крім того, для збереження якості товарів необхідно суворо дотримуватися умов та режимів транспортування і зберігання товарів, ретельно стежити за станом та обладнанням складів і транспортних засобів. При розробці та продажу товарів на зовнішньому ринку необхідно дотримувати міжнародні норми й рекомендації міжнародних організацій щодо стандартизації [3, с. 61].

Оскільки ринкова кон'юнктура відзначається особливим динамізмом і мінливістю, фірма у своїй діяльності зобов'язана постійно орієнтуватися на існуючий

платоспроможний попит, своєчасно реагуючи на його тенденції до підвищення або зниження. У разі стійкого зниження попиту на певний товар аж до повного його зникнення, незважаючи на вжиті маркетингові зусилля, фірмі необхідно вжити заходи до виведення застарілого товару з ринку. Ця процедура становить основу третього блоку маркетингової товарної політики. Якщо порівняти час початку елімінування з часом проходження товаром стадій життєвого циклу, то йому відповідатиме стадія спаду (деградація). Слід зауважити, що існує ряд «чинників ризику», які свідчать про необхідність ретельного дослідження неходового товару та визначення подальшої стратегії (елімінування або посилення позицій), а саме: скорочення обсягів попиту та збуту, зниження норми прибутку; зменшення частки ринку; зростання витрат обігу; поява більш досконалого товару-аналога; активізація діяльності конкурентів.

Отже, товарна політика, тісно пов'язана з визначенням мети фірми. Крім того, товарна політика діалектично пов'язана з формою організації продажу. З розвитком запитів споживачів та можливостей ці запити задовольняти для залучення клієнтури на ринку повинні обертатися не прості вироби, а товар з підкріпленням, з комплексом послуг, гарантією, сервісом. Цей комплекс сприяє найповнішому задоволенню потреб клієнтури, оскільки багаторазово посилює споживчу корисність товару.

Література:

1. Международный маркетинг: Учебное пособие для вузов / Е.М. Азарян . – 3-е изд . – Харьков : Студцентр, 2003 . – 202 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: графічне моделювання: навч. посібник / В.Г. Герасимчук. – К.: Вид-во Київ. нац. екон. ун-ту, 2000. – 360 с.
3. Кретов И.И. Маркетинг на предприятии / И.И. Кретов. – К.:Финстатинформ, 1994. – 298 с.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ

Будь-яка організація існує і функціонує у взаємозв'язку з безліччю чинників. Ці чинники по різному впливають на організацію і роблять дуже істотний вплив на можливості організації, її перспективи і стратегію. Сукупність чинників взаємодії розглядається в менеджменті як середовище організації.

Проблема взаємовідношення організації і середовища в науці стала розглядатися вперше в роботах А. Богданова і Л. фон Берталанфі в першій половині ХХ століття. Проте в менеджменті значення зовнішнього середовища для організацій було усвідомлене лише в 50-і роки в умовах посилення динамізму її чинників і наростання кризисних явищ в економіці.

Зовнішнє середовище є джерелом, що живить організацію ресурсами, необхідними для підтримки її внутрішнього потенціалу на належному рівні. Організація знаходиться в стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість виживання. Але ресурси зовнішнього середовища не безмежні. І на них претендують багато інших організацій, що знаходяться в цьому ж середовищі. Тому завжди існує можливість того, що організація не зможе отримати потрібні ресурси із зовнішнього середовища. Це може ослабити її потенціал і привести до багатьох негативних для організації наслідків.

Зовнішнє середовище – це сукупність активних господарюючих суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституційних структур і інших зовнішніх умов і чинників, що діють в оточенні підприємства і впливають на різні сфери його діяльності. Зовнішнє середовище обумовлене зовнішніми чинниками впливу.

Стан зовнішнього середовища має ключове значення для бізнесу, оскільки зовнішнє середовище по відношенню до організації є об'єктивним середовищем, тобто існує незалежно, що приводить до необхідності обліку її в своїй діяльності. У зв'язку з цим від правильності обліку всіх аспектів зовнішнього оточення залежить результативність і ефективність діяльності організації.

Під зовнішнім середовищем розуміють всі умови і чинники, що виникають в довіллі, незалежно від діяльності конкретної фірми, але що надають або можуть надати дію на її функціонування і тому що вимагають ухвалення управлінських рішень.

Одним із способів визначення оточення і полегшення обліку його впливу на організацію є розділення зовнішніх чинників на дві основні групи: мікросередовище (середовище прямої дії) і макросередовище (середовище непрямой дії).

Середовище прямої дії ще називають безпосереднім діловим оточенням організації. Це оточення формують такі суб'єкти середовища, які безпосередньо впливають на діяльність певної організації. До нас відносять наступні суб'єкти, які будуть розглянуті нами далі: постачальники, споживачі, конкуренти, закони і державні органи.

Чинники середовища непрямой дії або загальне зовнішнє оточення зазвичай не впливають на організацію так само помітно, як чинники середовища прямої дії. Проте менеджерів необхідно постійно вести їх облік, оскільки середовище непрямой дії зазвичай складніше, ніж середовище прямої дії. Макрооточення створює загальні умови існування організації в зовнішньому середовищі. До основних чинників непрямой дії відносяться: технологічні, економічні, соціо-культурні і політико-правові, а також міжнародні зміни [1].

Мінливе зовнішнє середовище є областю постійного занепокоєння для організацій. У аналіз ринкового зовнішнього середовища входять аспекти, що надають

безпосередню дію на успіхи або невдачі організації. До цих аспектів відносяться демографічні умови, що змінюються, життєві цикли різних виробів або послуг, легкість проникнення на ринок, розподіл доходів населення і рівень конкуренції в галузі.

Зв'язок між середовищами підкреслює М. Бейкер: «Акцент на макроекономічний аналіз заснований на вірі в те, що практика маркетингу-менеджменту на рівні окремої фірми в значній мірі визначається зовнішніми чинниками, усередині яких фірма діє. Це макроекономічні чинники, які управляють структурою галузей і ринків і природою конкуренції, тобто мікросередовищем» [2].

Керівництво фірми зазвичай прагне обмежити облік дії зовнішнього оточення в першу чергу тими чинниками, від яких вирішальним чином залежить ефективність діяльності фірми на конкретному етапі. Ухвалення рішень залежить від широти обхвату інформації про стан зовнішнього середовища і дію її різних чинників. Класифікація чинників і якостей зовнішнього середовища унаслідок їх різноманіття досить різна і в її основу можуть бути покладені різні принципи. Дотримуючись в цілому прийнятої в менеджменті класифікації, можна запропонувати наступний перелік характеристик зовнішнього середовища.

1. Взаємозв'язок чинників – це рівень сили, з якою зміна одного чинника впливає на інші чинники (приклад: зміна ціни на нафту приводить до зміни цін на бензин і, отже, на транспортні витрати всіх організацій. Це у свою чергу приводить до підвищення цін на продукти харчування, а значить – до зниження рівня життя населення і його купівельної спроможності);

2. Складність зовнішнього середовища – це число чинників, на які організація зобов'язана реагувати (для цілей свого виживання), а також рівень варіативної кожного з цих чинників;

3. Рухливість середовища – це швидкість, з якою відбуваються зміни в довкіллі;

4. Невизначеність зовнішнього середовища – відносна кількість інформації про середовище і упевненість в її точності (приклад: політичний прогноз, прогноз курсу долара).

Література:

1. Данько Т.П. Управление маркетингом: Учебное пособие / Т.П. Данько. – М.: Инфра-М, 1997. – 376 с.

2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление: Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайденко. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 421 с.

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасному розумінні технологія – це комплекс наукових і інженерних знань, реалізованих у прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових факторів виробництва, способах їх з'єднання для створення продукту або послуги, що відповідають певним вимогам. Тому технологія нерозривно пов'язана з машинізацією виробничого або невиробничого, насамперед, управлінського процесу. Управлінські технології ґрунтуються на застосуванні комп'ютерів і телекомунікаційної техніки.

Згідно з визначенням, інформаційна технологія – це комплекс взаємозалежних, наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації; обчислювальну техніку і методи організації і взаємодії з людьми і виробничим устаткуванням, їх практичні додатки, а також зв'язані з усім цим соціальні, економічні та культурні проблеми. Самі інформаційні технології вимагають складної підготовки, великих первісних витрат і наукомісткої техніки. Їх введення повинно починатися зі створення математичного забезпечення, формування інформаційних потоків у системах підготовки фахівців [1].

Використовувані у виробничій сфері такі технологічні поняття, як норма, норматив, технологічний процес, технологічна операція і т.п., можуть застосовуватися і в інформаційних технологіях. Перш ніж розробляти ці поняття в будь-якій технології, у тому числі й в інформаційній, завжди слід починати з визначення мети. Потім варто спробувати провести структурування всіх передбачуваних дій, що призводять до наміченої мети, і вибрати необхідний програмний інструментарій.

Необхідно розуміти, що освоєння сучасної інформаційної технології і подальше її використання повинні звестися до того, що потрібно спочатку добре оволодіти набором елементарних операцій, кількість яких обмежена. З цього обмеженого числа елементарних операцій у різних комбінаціях складається дія, а з дій, також у різних комбінаціях, складаються операції, які визначають той чи інший технологічний етап. Сукупність технологічних етапів утворює технологічний процес (технологію). Він може починатися з будь-якого рівня і не включати, наприклад, етапи або операції, а складатися тільки з дій. Для реалізації етапів технологічного процесу можуть використовуватися різні програмні середовища.

Інформаційна технологія, як і будь-яка інша, повинна відповідати таким вимогам:

- забезпечувати високий ступінь розчленовування всього процесу обробки інформації на етапи (фази), операції, дії;
- включати весь набір елементів, необхідних для досягнення поставленої мети;
- мати регулярний характер. Етапи, дії, операції технологічного процесу можуть бути стандартизовані й уніфіковані, що дозволить більш ефективно здійснювати цілеспрямоване управління інформаційними процесами [1].

Сучасне матеріальне виробництво та інші сфери діяльності все більше потребують інформаційного обслуговування, переробки величезної кількості інформації. Універсальним технічним засобом обробки будь-якої інформації є комп'ютер, який грає роль підсилювача інтелектуальних можливостей людини і суспільства в цілому, а комунікаційні засоби, які використовують комп'ютери, служать для зв'язку і передачі інформації. Поява і розвиток комп'ютерів – це необхідна складова процесу інформатизації суспільства.

Інформатизація суспільства є однією із закономірностей сучасного соціального прогресу. Цей термін все наполегливіше витісняє широко використовуваний до недавнього часу термін «комп'ютеризація суспільства». При зовнішній схожості цих понять вони мають істотну відмінність.

При комп'ютеризації суспільства основна увага приділяється розвитку і впровадженню технічної бази комп'ютерів, що забезпечують оперативне отримання результатів переробки інформації і її накопичення.

При інформатизації суспільства основна увага приділяється комплексу заходів, спрямованих на забезпечення повного використання достовірного, вичерпного і своєчасного знання у всіх видах людської діяльності.

Таким чином, «інформатизація суспільства» є більш широким поняттям, ніж «комп'ютеризація суспільства», і спрямована на якнайшвидше оволодіння інформацією для задоволення своїх потреб. У понятті «інформатизація суспільства» акцент треба робити не стільки на технічних засобах, скільки на сутності і меті соціально-технічного прогресу. Комп'ютери є базовою технічною складовою процесу інформатизації суспільства.

Інформатизація на базі впровадження комп'ютерних і телекомунікаційних технологій є реакцією суспільства на потребу в істотному збільшенні продуктивності праці в інформаційному секторі суспільного виробництва, де зосереджено більше половини працездатного населення. Так, наприклад, в інформаційній сфері США зайнято понад 60% працездатного населення, в СНД – близько 40%.

З сучасної точки зору використання телефону в перші роки його існування виглядає досить смішно. Керівник диктував повідомлення своєму секретарю, який потім відправляв його з телефонної кімнати. Телефонний дзвінок брали в аналогічній кімнаті іншої компанії, текст фіксували на папері і доставляли адресату. Знадобилося багато часу, перш ніж телефон став таким поширеним і звичним способом повідомлення, щоб його стали, використовувати, так, як ми це робимо сьогодні: самі дзвонимо в потрібне місце, а з появою стільникових телефонів – і конкретній людині.

У наші дні комп'ютери, в основному, застосовуються як засоби створення та аналізу інформації, яку потім переносять на звичні носії (наприклад, папір). Але тепер, завдяки широкому розповсюдженню комп'ютерів і створення Інтернету, вперше можна за допомогою свого комп'ютера спілкуватися з іншими людьми через їх комп'ютери. Необхідність використання роздрукованих даних для передачі колегам усувається подібно до того, як папір зникла з телефонних переговорів. На сьогоднішній день, завдяки використанню Web, можна порівняти з тим часом, коли люди перестали записувати текст телефонних повідомлень: комп'ютери (і їх зв'язок між собою за допомогою Інтернету) вже настільки широко поширені і звичні, що ми починаємо використовувати їх принципово новими способами. WWW – це початок шляху, на якому комп'ютери по-справжньому стануть засобами зв'язку.

Інтернет надає безпрецедентний спосіб отримання інформації. Кожен, хто має доступ до WWW, може отримати всю наявну на ньому інформацію, а також потужні засоби її пошуку. Можливості для освіти, бізнесу та зростання взаєморозуміння між людьми стають просто приголомшливими. Більше того, технологія Web дозволяє поширювати інформацію всюди. Простота цього способу не має аналогів в історії. Для того щоб зробити свої погляди, товари або послуги відомими іншим, більше немає необхідності купувати простір в газеті чи журналі, платити за час на телебаченні і радіо. Web робить правила гри однаковими для уряду і окремих осіб, для малих і великих фірм, для виробників і споживачів, для благодійних і політичних організацій. World Wide Web (WWW) в інтернеті – це найдемократичніший носій інформації: з його допомогою будь-хто може сказати і почути сказане без проміжної інтерпретації, спотворення і цензури, керуючись певними рамками пристойності. Інтернет забезпечує унікальну свободу самовираження особистості та інформації.

Подібно до використання внутрішніх телефонів компаній для зв'язку співробітників між собою і зовнішнім світом, Web застосовується як для зв'язку всередині організації, так і між організаціями та їх споживачами, клієнтами і партнерами. Та ж сама технологія Web, яка дає можливість невеликим фірмам заявити про себе на Інтернеті, великою компанією може використовуватися для передачі даних про поточний стан проекту по внутрішній інтрамережі, що дозволить її співробітникам завжди бути більш обізнаними і, отже, більш оперативними в порівнянні з невеликими, моторними конкурентами. Застосування інтрамережі всередині організації для того, щоб зробити інформацію доступнішою для своїх членів, також є кроком вперед у порівнянні з минулим. Тепер, замість того, щоб зберігати документи в заплутаному комп'ютерному архіві, з'явилася можливість (під контролем засобів захисту) легко проводити пошук і опис документів, робити посилання на них і складати покажчики. Завдяки технології Web бізнес, так само як і управління, стає більш ефективним [1].

Чим далі, тим частіше і в науково-виробничих колах, і навіть в звичайному інформаційному середовищі можна почути таке поняття, як віртуальна або інформаційна економіка. На даний момент інформаційні технології в економіці, їх вивчення і розробка є актуальним завданням для фахівців. Бо вже зрозуміло: без новітніх інформаційних технологій, економіка і окремо взятих підприємств, і цілої держави залишатиметься серед відстаючих.

Сучасні інформаційні технології являють собою комп'ютерну обробку інформації за заздалегідь відпрацьованим алгоритмам, зберігання великих обсягів інформації на різних носіях носіях та передачу інформації на будь-які відстані в гранично мінімальний час.

Розробка інформаційних технологій – це дуже витратна галузь, яка потребує високої підготовки фахівців і наукомісткої техніки, зате їх реалізація нерідко порівнянна з революційними перетвореннями.

Інформаційна економіка змінила багато аспектів економічної реальності, в тому числі, і функцію грошей, які з загального еквівалента трудовитрат поступово перетворилися на засіб розрахунку. Віртуальні банки та системи оплати – плід розвитку інформаційних технологій в економіці.

Таким чином, у найзагальнішому вигляді інформаційні технології в економіці можна визначити як сукупність дій над економічною інформацією за допомогою комп'ютерної техніки для отримання оптимального кінцевого результату.

В економіці та бізнесі інформаційні технології застосовуються для обробки, сортування та агрегування даних, для організації взаємодії учасників процесу та обчислювальної техніки, для задоволення інформаційних потреб, для оперативного зв'язку і так далі.

Зрозуміло, що рішення про інвестиції в розвиток інформаційних технологій, як і інші управлінські рішення, повинні прийматися з урахуванням економічної доцільності. Але так вже виходить, що цю саму вигоду найзручніше прораховувати за допомогою все тих же інформаційних технологій. Є моделі підрахунку сукупного економічного ефекту, що дозволяють враховувати, крім усього іншого, додаткові переваги від впровадження інформаційних технологій, розширюваність і гнучкість систем, а також можливі ризики.

Більше того, необхідно відзначити також освітню складову, пов'язану із застосуванням інформаційних технологій в економіці. Для того, щоб ІТ працювали, їх треба вміти використати з максимальною віддачею. Тому багато управлінців велику увагу приділяють навчанню персоналу та моніторингу новітніх розробок в області інформаційних технологій в економіці [2].

Отже, інформаційні технології в економічній діяльності мають надзвичайно великий вплив в усіх галузях її функціонування. Сучасна інформаційні технології якісно поліпшують досягнення цілей діяльності організацій та підприємств і є умовою

розвитку країни. Інформаційна економіка – це новий тип економічної системи, до якої відбувається активний перехід. У ній пріоритетними є знання як виробничий ресурс та продукція для споживання. Її розвиток відбувається дуже стрімко разом з розвитком науково-технічного прогресу. Проникнення інформатизації у всі сфери суспільного життя є причиною того, що вивчення інформаційної економіки потребує комплексного вивчення. Сучасні інформаційні й телекомунікаційні технології стали настільки важливою частиною інфраструктури суспільства, що від них залежить не тільки технологічний, але й соціальний поступ, економічна конкурентоспроможність країни в цілому, її місце у світовій економіці, роль у міжнародному розподілі праці, здатність розвивати демократичні інститути, зростання нових робочих місць і т. п. [3].

Література:

1. Сучасні інформаційні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it-tehnolog.com/statti/suchasni-informatsiyi-tehnologiyi/>.
2. Інформаційні технології в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it-tehnolog.com/informatsiyi-tehnologiyi/informatsiyi-tehnologiyi-v-ekonomitsi/>.
3. Шаргородська В.А., Поліщук Ю.А. Інформація, її роль в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Informatica/4_84937.doc.htm.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

У сучасних умовах господарювання показник рентабельності актуальний для великих підприємств, переважно виробничого характеру. В умовах ринкових відносин постійно проходить врахування фінансового положення підприємства. Тобто, якщо темпи продажів підприємства падають, то потрібно вирішити чи зменшити відповідно до цього виробництво товарів, чи підприємство повинно дотримуватись колишніх темпів розвитку, роблячи запас на майбутнє.

Рентабельність є однією з базових економічних категорій економіки, під якою розуміється відношення, в чисельнику якого завжди фігурує прибуток.

Рентабельність (від нім. *rentabel* – прибутковий), показник економічної ефективності виробництва на підприємствах. Комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів. Рентабельним вважається підприємство, яке приносить прибуток. Можна привести ще одне визначення: рентабельність – показник, що є відношенням прибутку до суми витрат на виробництво, грошовим вкладенням в організацію комерційних операцій або сума майна фірми, яка використовується для організації своєї діяльності.

Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів.

Перша група показників рентабельності формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності, залежно від зміни розміру та характеру авансованих коштів: всі активи підприємства; інвестиційний капітал (власні кошти + довгострокові зобов'язання); акціонерний (власний) капітал.

Друга група показників формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності (доходності) за показниками прибутку (доходу), відбитих в звітності підприємства.

Третя група показників рентабельності формується на базі розрахунку рівня рентабельності аналогічно показникам першої та другої груп, однак, замість прибутку в розрахунку приймається прибуток грошових коштів.

Розділяють рентабельність загальну, тобто процентне відношення балансового (загального) прибутку до середньорічної сумарної вартості виробничих основних фондів і нормованих оборотних коштів, і рентабельність розрахункову – відношення розрахункового прибутку до середньорічної вартості тих виробничих фондів, з яких стягується платня за фонди. Застосовується також показник рівня рентабельності до поточних витрат – відношення прибутку до собівартості товарної або реалізованої продукції.

Кожне підприємство самостійно здійснює свою господарську діяльність на принципах самоокупності та прибутковості.

Підприємство має певні витрати на виготовлення продукції та її реалізацію. Ці витрати представляють витрати виробництва даного підприємства (собівартість), або індивідуальні витрати. Проте витрати окремого продукту по підприємствах можуть

відхилятися від середніх витрат по галузі, які приймаються за суспільно необхідні витрати або вартість, грошовий вираз яких складає ціну продукту. Наявність індивідуальних витрат, породжує відособлення іншої частини вартості продукції – прибуток, а отже, і відносного її вимірювання – рентабельності.

Проте абсолютна величина прибутку не дає уявлення про рівень і зміну ефективності виробництва або торгівлі. Сума прибутку може збільшуватися, а ефективність виробництва може залишатися на колишньому рівні або навіть знизитися. Це відбувається в тому випадку, якщо приріст прибутку отриманий за рахунок екстенсивних (кількісних) чинників виробництва, тобто збільшення чисельності працівників, зростання парку устаткування і т.д.

Якщо ж при зростанні чисельності працівників їх продуктивність залишилася колишньою або знизилася, то ефективність виробництва відповідно не змінюється або навіть знижується. Основними відмітними ознаками рентабельності в системі торгових і виробничих відносин є наступні:

– відношення прибутку до витрат виробництва – характеризує рівень прибутковості поточних витрат (на придбання сировини, матеріалів, палива, на амортизацію засобів праці, витрати по управлінню й обслуговуванню виробництва і заробітній платні працівників);

– відношення прибутку до середньорічної вартості виробничих фондів – характеризує відносний розмір зростання авансованих витрат і дає оцінку економічної ефективності виробничих фондів.

Реальний сенс мають ознаки рентабельності, які характеризують ефективність витрат по прибутку, отриманому після реалізації. Розподільна функція рентабельності конкретно виявляється в тому, що її величина є одним з основних критеріїв для розподілу частини додаткового продукту – прибутку.

Рівень рентабельності галузей промисловості знаходиться в прямій залежності від рентабельності об'єднань, підприємств. Чим вище рентабельність об'єднань, підприємств, тим вище рівень рентабельності промисловості і всього народного господарства в цілому.

Загальна рентабельність підприємств визначається відношенням балансового прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів.

Фактична загальна рентабельність визначається відношенням балансового прибутку до фактичної середньорічної вартості виробничих основних фондів і нормованих оборотних коштів, не прокредитованих банком. Фактичні залишки нормованих оборотних коштів встановлюються виходячи з їх залишку по балансу за вирахуванням заборгованості постачальникам по платіжних вимогах, термін оплати яких не наступив, що акцептуються, і постачальникам по не відфактурованим поставкам, а також зносу малоцінних і швидкозношуваних предметів і резерву на відшкодування планових втрат і майбутніх витрат.

Рівень рентабельності залежить не тільки від суми прибутку, але і від фондомісткості виробництва. На підприємствах важкої промисловості з високою фондомісткістю виробництва рівень рентабельності по відношенню до виробничих фондів нижче, ніж на підприємствах легкої і, особливо харчової, промисловості. Із збільшенням суми прибутку і зменшенням вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів рентабельність підвищується, і навпаки.

Розрахункова рентабельність є відношенням балансового прибутку за вирахуванням платні за виробничі фонди, фіксованих платежів, відсотків за банківський кредит, прибутку цільового призначення (прибуток від реалізації товарів широкого споживання, нових товарів побутової хімії т. і.), а також прибутку, отриманого із причин, не залежних від діяльності підприємства, до середньорічної

вартості основних виробничих фондів (за вирахуванням основних фондів, по котрим надані пільги по платні) і нормованих оборотних коштів.

При аналізі роботи підприємств, особливо при плануванні, до оцінки рентабельності по виробам, важливе значення має рентабельність, яка визначається як відношення суми прибутку до повної собівартості реалізованої продукції.

Показник рентабельності по виробам відображає ефективність витрат живої і уречевленої праці на виробництво продукції. У машинобудуванні й інших оброблювальних галузях промисловості рентабельність визначають як відношення прибутку до собівартості за вирахуванням вартості використаної сировини, палива, енергії, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів.

Використання показника нормативної розрахункової рентабельності в оброблювальних галузях промисловості зумовлено високою питомою вагою в собівартості продукції цих галузей матеріальних витрат, значними їх коливаннями в собівартості окремих видів виробів і широкими можливостями технологічної заміни сировини, матеріалів, що використовуються. При визначенні нормативу розрахункової рентабельності до собівартості продукції за вирахуванням вартості використаних матеріальних витрат виключаються з собівартості продукції в калькуляційному розрізі тільки прямі статті витрат.

Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Тому для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток і цього можна досягти наступним чином:

- підвищити оборотність оборотних коштів підприємства; особливо звернути увагу на приріст активів, які можна швидко реалізувати;
- збільшити об'єм інвестицій в основний капітал і його частку в загальному майні організації;
- нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, у тому числі і фінансові ресурси;
- вміти найдоцільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

Також до шляхів підвищення рентабельності підприємства можна віднести:

- покращення маркетингу, пов'язане з коригуванням стратегії і тактики маркетингу;
- виробництво тільки тієї продукції, що безумовно буде купуватися, при цьому підприємству потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності та зосередити свою увагу на тій продукції, яка є високорентабельною. Також потрібно покращувати продукцію з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;
- приділяти більше уваги дизайну продукції, упаковці, а також рекламі. Для підприємства реклама є вагомим засобом, за допомогою якого воно зможе підвищити попит на свою продукцію, що призведе до збільшення обсягів продажу, прибутку та рентабельності;
- усунути канали втрати прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок);
- підвищити оптові або інші відпускні ціни на продукцію, але так, щоб ці ціни відповідали якості продукції.

Ще одним фактором зростання прибутку, рентабельності та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами:

– за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях);

– за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Екстенсивний розвиток підприємства являє собою нарощення виробництва за рахунок простого кількісного розширення його факторів, тобто збільшення числа працівників без підвищення кваліфікації, споживання матеріальних ресурсів без поліпшення ефективності їх використання, за рахунок зростання капіталовкладень без удосконалення технологій. З його допомогою відбувається швидке освоєння природних ресурсів, а також порівняно за короткий період часу вдається скоротити або ліквідувати безробіття, забезпечити велику зайнятість робочої сили.

Інтенсивний шлях розвитку являє собою зростання виробництва за рахунок більш раціонального використання його факторів, тобто впровадження нових технологій, поліпшення його, удосконалення використання основних, оборотних фондів, прискорення їх оборотності, амортизації, підвищення кваліфікації робочої сили та вдосконалення наукової організації праці. Досягається підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, ресурсозбереження, поліпшення використання наявної матеріальної бази виробництва. До таких заходів відносяться енергозберігаючі проекти, програми зниження матеріаломісткості і трудомісткості та ін. Безсумнівною достоїнством цього напрямку є усунення перешкод, породжених обмеженістю природних ресурсів і можливість досягнення дуже високих темпів економічного зростання.

Рентабельність використання фінансових ресурсів може бути підвищена, якщо підприємство досягає того ж обсягу прибутку, але зменшує при цьому суму коштів, які вкладені в основні й оборотні засоби (наприклад, реалізує частину машин, устаткування, якщо вони використовуються не досить ефективно, знижує залишки виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, вивільняє кошти, іммобілізовані в дебіторську заборгованість).

Рентабельність продукції, яка досягнута підприємством в базовому періоді, повинна бути скоригованою з урахуванням умов ціноутворення планового періоду. Можна визначити резерви, які не були використані підприємством у базовому періоді для зростання прибутку, а саме за рахунок:

– ліквідації непродуктивних і понаднормативних витрат, що відносяться на собівартість продукції;

– ліквідації фактів поставки готової продукції покупцям з відхиленнями від узгоджених технічних і якісних параметрів, які ведуть до зниження оптових цін на ці вироби, і отже, прибутку від реалізації;

– структурних зрушень в асортименті продукції, що виробляється та реалізується, в бік випуску рентабельнішої продукції.

У підвищенні рівня рентабельності величезну роль відіграють також і трудові ресурси, з цього впливає, що на підприємстві обов'язково:

– потрібно удосконалити роботу відділу кадрів;

– звернути увагу на професійні якості працівників, їх уміння працювати з колективом, відношення до своїх функціональних обов'язків.

Отже, рентабельність – це показник економічної ефективності підприємства, який відображає кінцеві результати його господарської діяльності. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. При визначенні показників рентабельності, прибуток співвідноситься з чинниками, які мають найбільший вплив на його отримання. До таких чинників належать інвестиції, активи, витрати.

Щоб підвищити показник рентабельності, потрібно скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити

продуктивність праці; підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва, конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства. Реструктуризація в широкому розумінні передбачає комплексність змін, а не зміну тільки однієї сфери функціонування; є постійним інструментом управління, а не реалізації одноразової цілі; може охоплювати майнові перетворення; підлягає модифікації та коригуванню в ході реалізації. Вона може бути спрямована на зміну майна, структури виробничої програми, структури залученого капіталу, активів, доходів та витрат, структури персоналу, інформації або інших структур. Отже, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції. Це і буде сприяти зростанню їх рентабельності.

Література:

1. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств: структура, рівень, динаміка / О.В. Короткевич // Економіка підприємства. – 2008. – № 4. – С. 14–19.
2. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ

Стрімкий розвиток цивілізації, що відзначається зростанням чисельності населення Землі, обсягів виробництва та його відходів. До найактуальніших питань життєвого середовища людства належать деградація довкілля, виснаження природних ресурсів і екологічна безпека. Ці чинники набули особливого значення наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. У багатьох країнах деградація біосфери призвела до великомасштабних природних катаклізмів, погіршення якості життя та здоров'я громадян.

В Україні до 70-х рр. ХХ ст. домінував техногенний тип економічного розвитку. Для нашої держави навіть досі за фактом цей тип розвитку, зважаючи на високоіндустріалізований технологічний уклад національного господарства, є переважаючим. Це природомісткий (природоруйнівний) тип розвитку, який базується на використанні штучних засобів виробництва, створених без урахування екологічних обмежень. Разом з тим парадигма сталого розвитку включає в себе вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової й національної дискримінації. У країнах, де на державному рівні зазначені вимоги ігноруються, в поняття сталого розвитку намагаються вкласти “зручний” зміст, вихолощуючи справжній. Сідельнікова В.К. зазначає, що в Україні термін “сталий розвиток” часто вживають для означення лише неухильного зростання економічних показників країни, її регіонів, міст, сіл та окремих галузей економіки. Інколи до цього додають здійснення безсистемних заходів щодо збереження довкілля та поліпшення санітарних умов проживання й праці людей [6].

Разом з тим за підсумками зустрічі “Rio+20” – Конференції ООН зі сталого розвитку – під сталим (збалансованим) розвитком розуміється не тільки укорінення та розвиток “зеленої економіки”, а й викорінення бідності, інтенсифікації міжнародного співробітництва з метою подальшої активної імплементації даної концепції на всіх рівнях для підтримання продовольчої безпеки і повної зайнятості, соціального захисту населення, безперебійного водопостачання і санітарії, ефективного природокористування тощо.

Однак, на наш погляд, інтегрування параметрів сталого розвитку неможливе без формування культури в економічному середовищі. Проблема взаємодії двох ключових сфер життя людського суспільства – економіки і культури, цікавить учених досить давно. Перші комплексні дослідження в цій області були здійснені в роботах К. Маркса і Ф. Енгельса, а також М. Вебера. Сьогодні ціла плеяда економістів активно розвиває цей теоретичний напрям сучасної науки. До них відносяться роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених як Л. Абалкин, М. Клейнер, Д. Стиглиц, Д. Норт, Джоуль. Ходжсон, Е. Ясин та ін. [3].

Проблема формування економічної культури є досить актуальною не тільки в Україні, а й у світі. Сам термін “культура”, звичайно, не є новим, і це поняття через свою багатозначність важко піддається визначенню. Воно своїм походженням зобов'язане латинському слову *cultura* (обробка, догляд, поліпшення). У такому значенні термін “культура” вживали Т. Мор, Фр. Бекон, Т. Гоббс, Б. Спіноза, І. Лернер тощо. Згодом слово “культура” більше сприймалося у значенні просвіти, освіченості, вихованості людини, а згодом – “гуманітарна культура”, “культура освіти”, “культура моральності” (І. Кант).

На думку В.В. Москаленко культура є системою всезагальних форм людської діяльності, яка виконує функцію надіндивідної соціально-генетичної програми розвитку як суспільства, так і окремих індивідів. Культура є узагальненим досвідом людства, в якому акумульовано здібності, найкращі зразки поведінки, тому їх засвоєння є обов'язковою умовою для існування і розвитку як індивіда, так і людства в цілому. А поняття “економічна культура” розглядається автором як проекція культури (в її широкому розумінні) на соціально-економічні відносини. Саме тому економічна культура містить в собі всі складові загальної культури. Економічна культура визначається як спосіб організації життєдіяльності та розвитку людей в сфері економіки, який спрямовано на регуляцію, збереження і розвиток суспільства у відповідності з економічними цінностями, що відображають соціально-економічний стан суспільства на певному його історичному етапі [5].

Як зазначають вчені взаємодія економіки і культури є складним і діалектично суперечливим процесом. Це знаходить своє відображення в тому, що при певних обставинах економіка може сприяти конструктивному розвитку культури, а при інших – ні. Наприклад, критичний стан економіки в 1990-х рр. привів до деградації сфери культури із-за недостатнього фінансування. З іншого боку, поява великих приватних капіталів і відродження меценатських традицій стала важливим кроком на шляху порятунку від повного руйнування численних пам'ятників старовини, церков, музеїв, театрів і т. п. Вірно і зворотне, коли можна спостерігати позитивний або негативний вплив культури на економічні стосунки. Наприклад, субкультура топ-менеджменту найбільших російських компаній сприяє рентоорієнтованій поведінці вітчизняного бізнесу. Традиційні культурні установки населення країни дозволили японській економіці вчинити якісний ривок вперед в Японії [1–6].

Як відзначає Левкін М.В. сьогодні не можна однозначно говорити про економічний або культурний детермінізм. Економіку і культуру поєднує складна мережа нескінченних прямих і зворотних зв'язків. З цієї причини ключовим завданням сучасної економічної науки стає пошук найбільш важливих системних зв'язків, а також ефективних способів підтримки найбільш позитивних з них і нейтралізації дії негативних для подальшого конструктивного розвитку суспільства. Ключовим тут стає реалізація ситуаційного підходу: залежно від місця і часу можуть переважати ті або інші економічні і культурні установки. Крім того, за словами Левкіна В.М., розвиток економіки і культури відбувається у високотурбулентному середовищі, коли повною мірою реалізується “ефект метелика”. Ледве помітні флуктуативні зміни можуть привести до революційного стрибка в траєкторії розвитку як економіки, так і культури. У цих умовах особливе значення приділяється одночасному стратегічному управлінню і економікою, і культурою в їх взаємозв'язку [3].

Ми поділяємо думку Москаленко В.В., що в економічній культурі існують всі елементи культури в широкому розумінні, але також існують свої особливості, які відрізняють економічну культуру від культури, як особливе відрізняється від загального. В понятті “економічна культура” акцентується увага на тих цінностях, нормах і потребах, які виникли із потреб економіки. Це ті соціальні норми, які, виникаючи за межами економіки та набуваючи всередині неї спеціального значення у відповідності з її потребами, стають економічними цінностями, які по відношенню до людини можуть виконувати функцію екзопсихічної системи в процесі її економічної соціалізації [5].

Як зазначає Л.І. Кицькай складовою економічної діяльності в ринковій економіці є економічна культура, яка визначає ступінь розвитку економіки підприємства, темпи економічного зростання; якість управління праці; відображає повноту використання економічних законів, ступінь їх реалізації; виступає якісною характеристикою участі людини у житті суспільства, рівня її економічних знань і умінь господарювання,

розвитку економічної свідомості та мислення. Така культура втілює результат діяльності людини в економічному середовищі та накопичений суспільством досвід [2].

Економічна культура у суспільстві формувалася в процесі поступового накопичення і систематизації знань, суспільно-господарських, правових та морально-етичних норм, а також відповідних інституцій, що забезпечують ефективність функціонування й розвиток системи економічних відносин. У сучасній економічній системі економічна культура набуває споріднених рис із якостями соціального капіталу.

Досвід розвинених держав стосовно успішності формування й діяльності підприємств ґрунтується на принципах економічної культури як на національному, так і на корпоративному та особистому рівнях. Вона формується впродовж тривалого часу розвитку суспільства, важкою працею багатьох поколінь, удосконалюючи цінності й досвід для подальшого розвитку. Суспільні надбання становлять основу економічної культури, яка має властивість пристосовуватися до нових систем господарювання, використовувати нові методи управління й різні типи економічної поведінки у господарській діяльності, посилювати значення інституційних та культурних цінностей, дотримання етичних норм і партнерських відносин.

Отже, інтелектуальна, духовна та економічна культура нерозривно пов'язані між собою і залежать від умов і характеру людської діяльності. Продукти інтелекту орієнтовані на суб'єкта та являють собою феномени культури. Духовна культура, що виражає прагнення людини, являє те середовище, в якому існує, функціонує і розвивається культура інтелектуальна. Вони є передумовою формування в людей економічної культури, оскільки ринкові перетворення в Україні вимагають нових якостей у головного елемента продуктивних сил – людини [4]. Саме від людини, від її світоглядної орієнтації залежить те що вона буде створювати, буде це творення або руйнування. Зростання економічного добробуту нації залежить від інтелектуальної, духовної та економічної культури особистості. І якщо прагненням суспільства є жити в розвинутій, успішній країні суб'єкти економіки повинні бути носіями загальнолюдських цінностей, особистостями високої духовної, громадської та економічної культури.

Таким чином економічна культура особистості є проекцією її загальної культури на соціально-економічні відносини. Тому, за твердженням В.В. Москаленко, визначальним фактором в економічній культурі особистості в сучасних умовах стають її особистісні якості. Провідний теоретик сучасної американської політичної економії Чикагської школи Гарі Беккер довів, що витрати на освіту і медичне обслуговування та на інші соціокультурні програми, які спрямовані на збереження і відтворення кадрів, рівноцінні інвестиціям у створення і купівлю нових машин і технологій. Вони забезпечують прибуток як приватному бізнесу, так і всьому суспільству. В 1992 р. Г.Беккеру присуджено премію пам'яті Нобеля з економіки «за розповсюдження застосування економічної теорії на нові області біхевіоризму і відносин між людьми». З цих позицій стає актуальною проблема зв'язку економічної культури особистості з процесом її соціалізації, зокрема, аналіз економічної соціалізації як механізму становлення економічної культури особистості [5].

Саме економічна культура є якісною характеристикою виробничих сил та економічних відносин і результатом економічного життя. Досягнення кожної людини в значній мірі залежать від свідомості, загальної культури, економічного виховання, оволодіння нею технічними, економічними, політичними і правовими знаннями, від умінь застосовувати їх на практиці. Економічна культура є важливим чинником оновлення економіки, пов'язаним із необхідністю раціонального вибору варіанту управлінських рішень, оцінювання й порівнювання витрат і прибутків, використання партнерства та міжнародних зв'язків для ефективного функціонування підприємств.

Майбутнє економічної культури залежить від свідомості й поведінки людей, від інституціональних умов: політичної стабільності суспільства; переорієнтації старих і

створення нових управлінських структур на підтримку ринкових відносин; створення правових регуляторів, які гарантують захист різних форм власності, безпеку нових економічних структур, можливість вкладення капіталів; моральне оздоровлення населення. [2].

Економічна культура особистості формується в процесі її економічної соціалізації як послідовне, поетапне включення людини в різні сфери соціально-економічного простору, які відповідають її віковим потребам і можливостям. Мова йде про певний рівень економічної культури, який є можливим і необхідним людині на тому чи іншому віковому етапі. Будь-яке суспільство повинно пред'являти до кожного індивіда певні вимоги до рівня його економіко-психологічних характеристик, які є обов'язковими для всіх членів суспільства. В зв'язку з цим виникає питання визначення певної норми економіко-психологічних властивостей особистості. Ця норма зумовлена, перш за все, загальними соціально-економічними цінностями суспільства як певними нормативними вимогами до окремого індивіда, які відповідають, з одного боку, суспільним очікуванням щодо економіко-психологічних властивостей особистості, а з другого – індивідуально-психологічним можливостям їх реалізації людиною. Йдеться про певний рівень економічної культури особистості, який можна вважати мірою її соціалізованості. Це так звана “актуальна культура”, без якої не може існувати жодне суспільство. В актуальну економічну культуру особистості включається певна система загальнозначущих економічних цінностей, оволодіння якими є обов'язковим для ефективного функціонування як цілісної соціальної системи, так і розвитку окремих індивідів. Реальним втіленням актуальної економічної культури є суспільно необхідний рівень економічної освіти всіх вікових категорій громадян [5].

Отже, становлення економічної культури має опиратися на морально-етичні принципи, що, в свою чергу, призведе до економічного оздоровлення суспільства з метою вироблення відповідної культури господарювання.

Крім того економічна культура також пов'язана зі створенням власної справи, ризиком, водінням економічного лідерства, діловою активністю, новаторством. Це є творчий тип економічної поведінки, яка полягає в прагненні людини досягти економічного успіху, самоутвердитись, розкрити свій особистісний потенціал. Будь-яка поведінка втілюється не лише в діях, а й у стратегіях, ролях, функціях, які бере на себе людина, реагуючи на ту чи іншу життєву ситуацію чи вимоги діяльності. Тому стратегія поведінки – це домінуючий напрям дій, який обирає суб'єкт, виходячи із ситуації, що склалася. Окрім ситуації, на поведінкову стратегію впливають можливості суб'єкта (матеріальні, інтелектуальні, комунікативні), вміння прогнозувати наслідки можливих дій (інтуїція), мотиваційні орієнтації та очікування. Стратегія поведінки передбачає зважування можливостей і вибір оптимальної альтернативи розв'язання проблемної ситуації. Тому регуляційні обмеження та правила поведінки в економічній сфері особливого значення набувають у межах ділової етики, яка з точки зору моральних критеріїв оцінює, що добре і що погано у відносинах між людьми, між окремою людиною і суспільством загалом.

Економічна культура суспільства формується в процесі розвитку, накопичення та систематизації суспільно господарських відносин передусім на рівні фірми, підприємства, установи, організації. На неї впливають економічна поведінка людей, пануючі стереотипи діяльності, моральні цінності суспільства. Дослідження впливу моралі на економічну культуру сучасної фірми визначається принципами професійної етики та сучасними принципами слідування суспільним традиціям. Вплив релігії також бере участь у становленні господарського менталітету індивідів. Слід відзначити, що існує тісний зв'язок між економічною культурою та національною економічною ментальністю, яка визначає поведінку людей. Тому просте технічне копіювання принципів господарської діяльності з інших країн не може дати вагомих ефективних змін у конкретній країні, адже не враховуються реальні національні етичні норми,

ментальні, соціокультурні й духовні чинники [4]. Таким чином, можна зробити висновок, що економічна культура в Україні відіграє далеко не останню роль у трансформаційних процесах і має враховуватися як у процесі розробки економічної політики, так і в усіх реформаторських перетвореннях.

Як зазначає Лобко О.Б. у сучасному постіндустріальному суспільстві культура поряд з освітою, науковими дослідженнями та іншими галузями соціально-економічної інфраструктури стає одним із домінуючих факторів економічного прогресу. Підвищений інтерес до значення економічної культури у суспільстві відображається в економічних показниках (рівні освіченості громадян, зростанні соціальних показників та наукоємності виробничого процесу і т. ін.). У постіндустріальному суспільстві зростає потреба у духовних та естетичних ресурсах. Культура суттєво впливає на якість людського капіталу й на економічне зростання. Всезростаючі масштаби інформаційних ресурсів, подальше впровадження інформаційних технологій та розширення міжнародної павутини спонукають до стрімкого збільшення інформаційних потоків в економіці та інтенсифікації культурного обміну [4].

Як зазначає Курт Біденкопф, один із засновників World Culture Forum, важливо підготувати людину до такого часу, коли вирішальним буде не матеріальне зростання, а зростання інтелектуальне, інтелектуальне кшталтування нашого спільного життя і кращої організації всіх сфер спільноти щодо її добробуту, її безпеки і її уявлень про майбутнє. Зростання і проминання будуть визначати наше життя більше, ніж у минулому. Прийде швидше покоління буде, швидше, прагнути такого майбутнього, коли на неймовірну експансію матеріального і на таке ж нереалістичне експоненціальне (показове, демонстративне) зростання всієї господарки покладатимуться менше, ніж на активізацію духовних і культурних сил нашої країни. Тільки з допомогою таких сил можна забезпечити свободу, реалізувати справедливість і солідарність та досягнути миру в суспільстві та у спільноті народів. Економіка при цьому зробить свій незаперечний внесок: працею і створенням цінностей. Але у забезпеченні внутрішньої єдності цілого вона залишиться залежною від культури цього цілого: культури, яка нас усіх зобов'язує і сповнює свободою, щоб кшталтувати її [1].

Сьогодні високий рівень розвиненості країни характеризується тісною взаємодією економіки та культури. Формування нової системи економічних відносин визначає суттєвий перегляд цінностей як у розрізі всього суспільства, так і кожної окремої особистості. Зростання ролі культури в економічній системі сприятиме розвитку нових господарських і культурних форм шляхом застосування та подальшої реалізації результатів досягнень науки і техніки.

Література:

1. Біденкопф Курт. До взаємовідносин економіки і культури [Електронний ресурс] / Курт Біденкопф // Західна аналітична група. – Режим доступу: <http://zggroup.com.ua/print.php?articleid=2115>.

2. Кицькай Л.І. Економічна культура як складова економічної освіти [Електронний ресурс] / Л.І. Кицькай // Вісник національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут”: Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2007. – №3. – Часть 1. – С. 43-47. – Режим доступу: povun.kpi.ua/2007-3-2/09_Kickai.pdf.

3. Левкин Н.В. Экономика и культура: прямые и обратные связи взаимодействия на системном уровне [Електронний ресурс] / Н.В. Левкин. – Режим доступу: www.econorus.org/consp/files/kovn.doc.

4. Лобко О.Б. Роль економічної культури в інституційному перетворенні економічних відносин / О.Б. Лобко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – №3. – С. 195–198.

5. Москаленко В.В. Економічна культура особистості як складова та результат процесу соціалізації [Електронний ресурс] / В.В. Москаленко. – Режим доступу: lib.iitta.gov.ua/.../1/економічна_культура2.pdf.

6. Сідельнікова В.К. Сталий розвиток економіки України в умовах глобалізації / В.К. Сідельнікова // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди “Економіка”. – 2014. – вип. 14. – С. 208 – 218.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

При выборе варианта стратегии организации учитывается значительное количество факторов внутри самой организации, а также среды, в которой она работает. Среди факторов, касающихся непосредственно малых и средних организаций, следует назвать такие:

– цели организации, в которых отражается, к чему стремится предприятие. От целей зависит вариант стратегии – рост, стабилизация, выживание (реструктуризация), сокращение;

– приоритеты, интересы высшего руководства существенно влияют на выбор стратегии. Например, выход на новый рынок или разработка нового продукта всегда связаны со значительным риском. Поэтому склонность руководства к рынку играют решающую роль в выборе варианта развития;

– стратегический потенциал организации является одним из важнейших моментов в выборе стратегии. Без квалифицированного персонала, сильной управленческой команды, пригодной технологии, оборудовании невозможна реализация стратегии, которая требует глубоких знаний, высокой квалификации и соответствующего производственного потенциала организации;

– размер организации существенно влияет на выбор стратегии, поскольку именно в зависимости от этого фактора, а также отрасли, в которой действует организация, определяется модель поведения в отношении конкурентов и учитываются ограничения. Организации малого бизнеса могут придерживаться определенных характерных стратегий развития: копирование продуктов, услуг крупных организаций, сотрудничество с крупной организацией (франчайзинг), участие в производстве продукта крупной организации, фокусировка на определенной нише рынка (в фрагментарных отраслях). Главная цель таких организаций – свести к минимуму конкуренцию с крупными организациями;

– конкурентные преимущества организации. Учет конкурентных преимуществ при выборе стратегии – это основа для эффективной конкуренции в долгосрочном периоде. Причем стратегия развития может быть основана на одном определенном конкурентном преимуществе, например, имеющейся уникальной технологии или квалификации рабочих;

– стадия жизненного цикла предприятия (продукции). В зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла находится организация, ее руководство может выбирать одну из стратегий: роста, стабилизации, реструктуризации, сокращения, глобализации. Согласно стадии жизненного цикла продукта существенно отличаются маркетинговые, ценовые, производственные стратегии;

– финансовые ресурсы организации также влияют на выбор стратегии, поскольку любые стратегические изменения (разработка новых продуктов, переход к новой отрасли, выход на внешний рынок, расширение сбытовой сети) требуют значительных финансовых издержек;

– степень зависимости от внешней среды играет значительную роль в выборе стратегии. Реализация стратегии зависит не только от наличия соответствующего стратегического потенциала, но и от того, можно ли найти поставщиков сырья и материалов, которые подходят, или потребителей продукции;

– обязательства организации по предварительным стратегиям. В выборе стратегии учитывается тот фактор, что в течение определенного времени организация

выполняет предыдущие обязательства, а это будет сдерживать или корректировать возможности реализации новой стратегии;

– фактор времени обязательно учитывается в выборе стратегии. В нынешних условиях деятельности это один из важнейших факторов, поскольку именно от своевременности принятых и выполненных действий зависит успех в конкурентной борьбе.

Можно выделить основные факторы, связанные со средой функционирования организации, которые влияют на выбор стратегии:

– привлекательность стратегической зоны хозяйствования. Этот фактор влияет на вид стратегии (рост или сокращение) и степень ее агрессивности;

– состояние отрасли и сильные стороны организации могут иметь решающее значение при выборе стратегии развития. Например, в инновационных отраслях фирмы-лидеры могут использовать стратегию концентрированного или интегрированного роста, или стратегию защиты своих рыночных позиций конкурентов-последователей.

– стратегии конкурентов и их количество. Вид рынка по типу конкуренции (олигополия, монополия), количество конкурентов, их позиции, активность и стратегии конкуренции существенно влияют на выбор варианта стратегии конкуренции организации.

Невозможно принимать решение относительно будущего варианта стратегии организации, не осознав, какой стратегии придерживается организация теперь. Определяя вид нынешней стратегии организации, учитывают такие внешние и внутренние факторы:

– широту деятельности организации;

– разнообразие продукции (услуг), что производится;

– общий характер и природу покупок и продажи организацией частей своей собственности;

– структуру и направленность деятельности организации за последний период;

– возможности, на которые ориентировалась фирма в своем развитии;

– цели фирмы;

– критерии распределения ресурсов и структуру капиталовложений;

– отношение к финансовому риску;

– уровень и степень концентрации внимания на НИОКР;

– стратегии отдельных функциональных сфер (производство, кадры, финансы, маркетинг, НИОКР)

А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд предложили матрицу выбора варианта стратегии в соответствии с динамикой роста рынка и конкурентной позиции организации.

На практике организация может одновременно реализовывать несколько стратегий. Это особенно характерно для широко диверсифицированных организаций.

В рамках базовой стратегии организация может выбрать один из нескольких направлений действий, которые называются стратегическими альтернативами.

Рассмотрим основные стратегические альтернативы по базовым стратегиям (табл. 1).

Выбор конкретной стратегической альтернативы должно осуществляться на основе оценок шансов и рисков для каждой из них. При этом могут применяться различные методы, в частности «мозговой атаки» (коллективная генерация идей, оценка стратегий развития), Дельфи (проведение анкетирования и формирования диапазона мнений экспертов по поводу выбора оптимальной стратегии развития организации), аналитико-иерархического прогнозирования (выбор альтернативного варианта действий с управлением целей фирмы, сценариев развития условий деятельности организации, расходов на осуществление мероприятий).

Стратегические альтернативы по базовым стратегиям организации

Вариант базовой стратегии	Возможные стратегические альтернативы
Стратегия роста	Интенсификация рынка, интегрированный рост, географическая экспансия, межфирменное сотрудничество, кооперация, внешнеэкономическая деятельность
Стратегия стабилизации	Экономия ресурсов, ревизия затрат, селективность, балансирование на рынках, поиск новых стратегических зон хозяйствования, изменение ценовой политики
Стратегия выживания (реструктуризация)	Изменение товарной политики, изменение стратегии маркетинга, перепрофилирование организации, выделение структурных подразделений с образованием новых юридических лиц, объединение (слияние) предприятий с образованием нового юридического лица, совершенствование управления фирмой
Стратегия сокращения	Сокращение расходов, сокращение отдельных видов бизнеса, стратегия «сбора урожая», стратегия ликвидации организации

Основным критерием оценки обоснованной стратегической альтернативы является возможность достижения с ее помощью целей организации.

Если стратегия соответствует данному критерию, то ее дееспособность определяется по следующим направлениям:

- соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям окружения. При этом проверяется, насколько стратегия соответствует требованиям бизнес-среды, учитываются факторы динамики рынка, жизненного цикла продукта, отрасли, организации, возможности появления и развития новых конкурентных преимуществ;

- соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям организации. Оценивается, как выбранная стратегия связана с другими стратегиями и соответствует ли она возможностям персонала и другим возможностям в организации;

- приемлемость риска, который сопровождает стратегию.

Оценку риска проводят по направлениям: реалистичность предпосылок, положенных в основу выбора стратегии; негативные последствия для организации в случае неудачи, соотношение возможного положительного результата и риска потерь от провала в реализации стратегии.

РАЗВИТИЕ ПРАКТИК КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Впервые интерес бизнес-структур к развитию социальной сферы возник на Западе (преимущественно среди американских компаний) в начале XX в. Развитие коммерческой деятельности стало рассматриваться в контексте «общественных интересов» американскими компаниями с 1900-х гг. На начальном этапе развития приоритетными целями КСО являлись: укрепление имиджа, снижение налогового бремени, улучшение экономических показателей в долгосрочной перспективе. Корпоративная социальная политика в основном рассматривалась как компонент финансовой успешности компании, содержание которого согласовывалось с акционерами (shareholders). Заметный рост интереса к развитию КСО произошел во второй половине XX в. В 1970-е гг. одним из направлений деятельности бизнеса стало укрепление отношений с общественностью и развитие понятия корпоративной способности к реагированию на запросы социальной среды. В 1980-е гг. развиваются понятия нравственных ценностей и этики, вводится термин корпоративной социальной нравственности. Практики КСО в американских предприятиях в основном развивались как часть PR-стратегии, постепенно переходя от единичных благотворительных акций к пониманию КСО как компонента стратегического управления компанией. Закрепление корпоративной социальной политики в практиках компаний континентальной Европы следует относить к началу 1980-х гг. В отличие от опыта американских корпораций развитие КСО происходит в рамках социального партнерства, социального диалога, привлекающего интересы широкого круга заинтересованных сторон (stakeholders). Основным толчком к распространению практик КСО стала активизация социальных факторов на локальном, национальном и между-народном уровнях, в частности: некоммерческих общественных организаций, профессиональных объединений и ассоциаций потребителей. Так, одним из основных толчков к развитию КСО стал ряд протестов, связанных с нарушением экологических стандартов и прав человека, в которые были вовлечены крупнейшие европейские компании. Среди них наиболее ярким эпизодом являются протесты, связанные с деятельностью компании Royal Dutch Shel, организованные совместно активистами Greenpeace и потребителями. Таким образом, изначально в европейской традиции к развитию практик КСО были привлечены различные социальные группы, охватывающие широкий круг «заинтересованных сторон»: работ-ники, потребители, общественные организации.

На современном этапе значимую роль в процессе институционализации КСО играют правительственные организации Евросоюза. Так, например, официально понятие КСО оформилось на Лиссабонском европейском саммите в марте 2000 г., основные положения которого позднее были закреплены в документе, опубликованном Европейской комиссией в 2001 г. («Зеленая книга о КСО»). Ранее, в 1995 г., была образована сеть Евробизнеса по КСО (European Business Network for CSR), цель которой состояла в распространении принципов КСО в бизнес-среде. Активное участие в обсуждении принципов КСО принимают международные и европейские профсоюзные организации. Основным ракурсом рассмотрения КСО является концепция социального партнерства, поиск новых возможностей для диалога между «работодателем и работниками», защита и укрепление прав работников в условиях глобализации. К механизмам институционализации КСО относят: нормы, стандарты и законы, установленные государством, добровольные формы отчетности, составляемые

компанией, правила, регулируемые в рамках социального партнерства при участии профсоюзных организаций, а также рейтинги, составляемые независимыми аудиторами. Основным механизмом институционализации практик КСО на корпоративном уровне, принятым как американскими, так и европейскими компаниями, выступают кодексы социальной ответственности, которые являются корпоративными документами, разрабатываемыми компаниями на добровольных началах. Содержание кодексов КСО составляют принципы корпоративной этики, определение которых является прерогативой менеджмента компании. Как правило, в состав подобных документов включаются разделы о качестве продукции, принципах взаимодействия с потребителями и конкурентами, добровольные обязательства компании в отношении работников и местного сообщества. Следующим этапом закрепления практик КСО на корпоративном уровне является регулярное составление корпоративных отчетов, в которых отражаются реальные действия компании по соблюдению принципов корпоративной этики. Корпоративный социальный отчет представляет собой публичный документ, открытый для широкого круга заинтересованных лиц и включающий основные достижения компании в реализации стратегических планов социального развития.

Позиции профсоюзных организаций в отношении КСО отнюдь не однозначны. Среди активистов международного профсоюзного движения есть как сторонники, так и противники активного внедрения социальных инициатив компаний. Неоднозначное отношение к практикам КСО возникло в силу противоречивости многочисленных интерпретаций данного понятия. С одной стороны, КСО рассматривается как возможность расширения прав и возможностей работников корпораций (расширение социального пакета, мониторинг охраны труда, обучение и повышение квалификации). С другой стороны, КСО, по мнению профсоюзов, выступает в качестве «ширмы», созданной компаниями для защиты своего имиджа и корпоративных интересов, что в реальности слабо связано с интересами работников. Так, например, достаточно критичные замечания можно встретить в отношении кодексов корпоративной ответственности, которые разрабатываются компаниями на добровольных началах и выражают принципы работы компании. В некоторых случаях подобные соглашения используются в качестве альтернативы коллективным договорам, препятствуя ведению переговорного процесса и развитию культуры трудовых отношений, в основе которой – равноправное участие сторон социального партнерства. В ответ на критику корпоративных кодексов со стороны профсоюзов некоторые международные корпорации начали практику заключения международных рамочных соглашений с глобальными федерациями профсоюзов. На данный момент насчитывается до 60 подобных соглашений. Подобные соглашения подписываются, как правило, между дирекцией головного офиса корпорации и глобальной федерацией профсоюзов, курирующей соответствующую отрасль. На современном этапе индикатором институционализации КСО становится также разработка стандартов и критериев оценки социально ориентированной деятельности компаний. Среди наиболее распространенных стандартов и индексов КСО: Стандарт верификации отчетов AA1000 (Accountability AA1000), Глобальная инициатива по отчетности в области устойчивого развития (Global Re-orting Initiative), Социальная отчетность SA8000 (Social Accountability SA8000), Глобальный договор ООН (United Nations Global Compact), FTSE4Good Index и фондовый индекс ДоуДжонса по устойчивому развитию (Dow Jones Sustainability Index-DJSI). Многие из них разработаны при участии бизнес-сообщества и международных организаций (ООН). Основопологающим критерием указанных стандартов является расчет показателей по трем основным направлениям (принцип триединого итога Triple Bottom Line), включающий оценку экономики компании, экологичности и социальной деятельности. По примеру европейских индексов были разработаны сходные показатели для американских компаний (DJSI

North America и DJSI United States). С начала 2000-х гг. индексы корпоративной социальной ответственности регулярно входят в список основных критериев оценки мировых аудиторов (Pricewaterhouse Coopers). Таким образом, на начальном этапе социальная политика, реализуемая бизнесом, носила моносубъектный характер, представляя добровольный выбор руководителей. Позднее, в связи с активизацией общественных организаций, бизнес-структуры были «поставлены» под социальный контроль, что привело к формированию полисубъектной модели КСО, которая отличается более «плотным» и систематическим взаимодействием бизнес-структур и социальных факторов по следующим направлениям: – проведение реструктуризации и организационных изменений с участием представителей топ-менеджмента, персонала компаний и общественных организаций; – экологическая политика; – управление развитием персонала (здоровье, безопасность и охрана труда, соблюдение прав человека); – взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения социальных проблем; – социальные аспекты взаимодействия с поставщиками и покупателями продукции и услуг. В целом следует сказать о том, что развитие КСО, начавшееся с разовых благотворительных акций, постепенно привело к пониманию КСО как необходимого компонента стратегического менеджмента. Но если практики американских компаний в большей степени склонны использовать социальную политику как инструмент маркетинга и укрепления инвестиционного имиджа, то в странах континентальной Европы понятие КСО получило более широкую трактовку в рамках системы взаимоотношения общества и бизнеса.

Литература:

1. Корпоративная социальная ответственность: учеб. пособие / Г.Ф. Остапенко. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та. – 2012. – 112 с.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Достижение предприятием необходимого уровня рентабельности зависит от многих внутренних и внешних факторов. Одним из главных внутренних факторов выступает качество управления прибылью, которая является основной и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в условиях рынка, определенным гарантом прогресса экономической системы, а ее отсутствие – весомым доказательством регресса и социального напряжения.

В современных условиях развития рыночной экономики Украины прибыль является основным побуждающим мотивом осуществления любой предпринимательской деятельности, поскольку обеспечивает рост благосостояния владельцев и работников предприятия через доход на вложенный капитал.

На финансовые результаты деятельности предприятия могут оказывать влияние большое количество факторов. Все факторы можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Среди внешних факторов необходимо выделить следующие: экономические условия хозяйствования, вместительность рынка, платежеспособный спрос потребителей, государственное регулирование деятельности предприятий. Особое значение имеет уровень, динамика и колебание платежеспособного спроса, потому что он определяет стабильность получения прибыли. Кроме того, следует обратить внимание на такие серьезные макроэкономические факторы, как налоговая и кредитная политика государства.

Внешние и внутренние факторы тесно связаны между собой. Внутренние факторы прямо зависят от организации работы самого предприятия. К ним принадлежат такие факторы, как: объем продукции; себестоимость производства; цена продукции; ассортимент продукции. Анализ факторов дает возможность выявить наиболее важные и использовать их в принятии управленческих решений, которые направлены на достижения необходимого объема прибыли.

Процесс управления прибылью необходимо осуществлять на основе экономических принципов, которые отвечают условиям и особенностям на разных уровнях хозяйственной деятельности.

Для повышения результативности деятельности предприятия нужно формировать действенную систему управления прибылью, которая является одним из наиболее значимых направлений системы финансового менеджмента и тесно связана с другими системами управления.

Управление прибылью предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением такого состояния финансовых ресурсов, их формированием и распределением, которая позволила бы предприятию развиваться на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, а также обеспечение и поддержание финансового равновесия предприятия.

Управление прибылью с применением финансового механизма может достичь необходимого результата лишь в случае согласованного действия всех его элементов. Структура механизма управления прибылью предприятия охватывает элементы обеспечения управления прибылью, в частности информационно-аналитическое и государственное нормативно-правовое регулирование вопросов формирования и распределения прибыли, внутреннюю политику управления деятельностью предприятия, инструменты формирования доходов, расходов и распределения прибыли.

ВПЛИВ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішими соціально-трудовими показниками на підприємствах в умовах ринкових відносин є забезпечення повної зайнятості трудових ресурсів і високої продуктивності праці, створення нормальних умов для роботи персоналу і підвищення рівня оплати праці, досягнення належного економічного росту і якості життя працівників. У здійсненні даних економічних цілей головну роль покликані грати трудові ресурси.

На думку Грішнєвої О.А., трудові ресурси – це економічна категорія, що представляє собою чисельність потенційної і діючої робочої сили, що визначається кількісно і демографічно [1, с. 135].

Э.Р. Саруханов дає наступне визначення даної категорії «Трудові ресурси – частина населення, що володіє фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями, які необхідні для роботи у народному господарстві тобто трудові ресурси включають в себе, з одного боку, тих людей, які зайняті в економіці, а з іншого, не зайнятих, але здатних працювати».

На підприємстві трудові ресурси є найважливішим елементом продуктивних сил, визначають темпи зростання виробництва і продуктивності праці, якість продукції і успішну роботу підприємства.

Трудові ресурси включають в себе, насамперед, населення в працездатному віці, так як необхідні фізичні і інтелектуальні здібності залежать від віку, який виступає свого роду критерієм, що дозволяє виділити з усього населення власне трудові ресурси. Вікові межі та соціально-демографічний склад трудових ресурсів визначається системою державних законодавчих актів [3, с. 241].

Трудові ресурси прийнято поділяти на економічно активне і економічно неактивне населення.

Ефективність використання робочої сили на підприємстві залежить від структури кадрів підприємства – складу кадрів по категоріях і їх долі в загальній чисельності.

На структуру персоналу впливають наступні фактори :

- рівень механізації і автоматизації виробництва;
- тип виробництва (одиничний, дрібносерійний, крупносерійний, масовий);
- розміри підприємства;
- організаційно-правова форма господарювання;
- складність і наукоємна продукція, що випускається;
- галузева приналежність підприємства та ін.

Система ефективної кадрової політики, насамперед, повинна бути направлена на оптимальне поєднання цих категорій, підтримувати сильну адаптивну корпоративну культуру, стимулюючи атмосферу взаємної відповідальності найманого працівника і роботодавця, прагнення всіх працівників компанії зробити її «кращою компанією» за рахунок підтримки ініціативи на всіх рівнях організації, постійних технічних і організаційних нововведень, відкритого обговорення проблем.

Раціональне використання трудових ресурсів є ключовими факторами успішної роботи підприємства. Тому їхньому аналізу на підприємстві повинно приділятися велике значення [2, с. 83–95].

Основні завдання аналізу трудових ресурсів:

- аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;

- аналіз руху трудових ресурсів;
- аналіз використання робочого часу;
- аналіз продуктивності праці та трудомісткості продукції;
- аналіз оплати праці.

У процесі аналізу використання трудових ресурсів вивчається рух персоналу, оскільки будь-які зміни, що відбуваються в структурі трудових ресурсів, відбиваються на результатах діяльності всього підприємства.

Оцінювання повинно здійснюватися створеною комісією на підприємстві. Для зручності проведення процедури на кожного працівника ми пропонуємо заповнювати спеціальну картку, приклад якої наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Бланк картки оцінки ефективності діяльності основного робітника

Працівник _____						
Керівник оцінки _____						
№ за/п	Оціночний чинник	Зміст чинника	Опис рівня чинника	Оцінка, яку виставляє працівник (з коментарями)	Оцінка, яку виставляє керівник (з коментарями)	Бал рівня

Наведемо найбільш розповсюджений перелік питань, які пропонуємо розмістити у бланку:

1. Як ви оцінюєте повноту і якість роботи, виконаної Вами за атестаційний період?
2. Вкажіть форму та час останнього підвищення кваліфікації (перепідготовки).
3. Оцініть свою готовність і здатність відшукати проблеми по особистій ініціативі.
4. Як Ви оцінюєте свою здатність самостійно й оперативно приймати обґрунтовані рішення?
5. Вкажіть, наскільки Ви готові до виконання завдань, що не входять до Вашої компетенції.
6. Як ви оцінюєте свої організаторські здібності?
7. Оцінуйте свої здатності витримувати великі навантаження.
8. Вкажіть що, і за якими причинами не вдалося зробити після реалізації пропозицій останньої атестації.
9. Вкажіть найбільш сильні сторони Вашої професійної підготовки.

Цей бланк оцінки дає змогу більш ширше розкрити ефективність роботи працівника, детально оцінити деякі особливості його роботи, дозволяє зробити висновки про найбільш слабкі і сильні сторони як працівника, так і підрозділу, від яких можна відштовхуватися для формування подальшої політики управління персоналом. Але головна особистість цього методу полягає в тому, що не тільки керівник оцінює працівника, а й сам працівник має право оцінити себе, тобто відбувається зворотній зв'язок від нього самого (самооцінка), а значить це дасть змогу більш об'єктивної і багатогранної оцінки.

Потім цей бланк пропонуємо віддати робітникам відділу кадрів, які роблять загальний висновок щодо роботи відділу в цілому. І не зважаючи на те, що заповнення цього бланку не дає повної інформації про доскональну оцінку роботи кожного з працівників, але він, все ж таки, необхідний для складання об'єктивних висновків щодо загальної картини ефективності функціонування всього виробничого підрозділу.

Комплексна оцінка результатів праці основних працівників (K_i), визначається за формулою:

$$K_i = \sum_{i=1}^n V_i * Pr_{ij} \quad (1)$$

де v_i – вага i -го фактору;
 Pr_{ij} – оцінка j -го критерію за i -м фактором, бали;
 n – кількість факторів.

Потім відбувається коригування заробітної плати працівника залежно від чинників оцінки результатів діяльності персоналу:

$$ЗП_i = ЗП_{ф.} * K_i, \quad (2)$$

де $ЗП_{ф.}$ – фактична частина заробітної плати основного робітника (шахтаря).

Етапи створення системи оплати праці на основі оцінки персоналу на ВП «Шахта ім. Ф.Е. Дзержинського» наведено у табл. 2.

Таблиця 2

**Етапи створення системи оплати праці на основі оцінки персоналу
на ВП «Шахта ім. Ф.Е. Дзержинського»**

№ за/п	Етап	Основні завдання
1	Аналіз посад і розробка системи грейдів	<ul style="list-style-type: none"> – створити робочу групу; – сформувати список посад і приготувати їх опис (посадові інструкції, результати опитування керівників підрозділів); – визначити ключові фактори для оцінки посад (наприклад: кваліфікація, комунікативні та управлінські навички, відповідальність); – присвоїти бали всім ключовим факторам; – розробити і оцінити в балах критерії до кожного фактору; – присвоїти рейтинг кожної посади з виставленням загального бала; – сформувати систему грейдів; – створити матрицю посадових рівнів (усі позиції з назвою, лінійною належністю і підпорядкуванням, інтегральним показником цінності робіт, номером грейда, вимог до стандартів робочого поведінки)
2	Визначення компенсаційної політики і створення системи базових окладів і пільг	<ul style="list-style-type: none"> – проаналізувати ринок праці; – визначити «вилки» змінного окладу для кожного грейду; – розробити систему пільг для працівників відповідно грейдування.
3	Перевірка нової системи	<ul style="list-style-type: none"> – зробити пробне нарахування; – порівняти старий і новий рівні доходу співробітників; – відобразити нову систему у внутрішньому положенні про оплату праці
4	Впровадження нової системи оплати праці	<ul style="list-style-type: none"> – довести до персоналу письмове звернення керівника; – показати результати пробного нарахування; – поширити інформацію через Інтернет, дошку оголошень; – виступити перед персоналом;
5	Моніторинг і оцінка ефективності нової складової системи винагороди	<p>Оцінювати ефективність нової системи за:</p> <ul style="list-style-type: none"> – динамікою зростання продуктивності праці; – розміром виручки на одного працівника; – розміром прибутку на одного співробітника; – плинністю персоналу; – задоволенням персоналу

Отже, без сумніву, дуже важливо, щоб запропонована нами нова складова система оплати праці була збалансованою, враховувала специфіку діяльності підприємства, стратегію його розвитку та ступінь виникнення можливих ризиків.

Представлена система оцінки основного персоналу, безумовно, зможе ефективно працювати за умови готовності співробітників шахти до внутрішніх змін. Тому необхідно вище запропоновані заходи здійснити з проведенням широкої роботи з

роз'яснення всім працівникам підприємства сутності перетворень, що відбуваються, в організації і удосконаленні оплати праці.

Література:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2011. – 536 с.
2. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М. Колот. – К.: Праця, 2010. – 204 с.
3. Масленніков О.Ю. Трудовий потенціал підприємства, його формування та оцінювання / О.Ю. Масленніков // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.8. – С.241–245.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПЛАНЫ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе развития экономики создание производства мирового класса всегда связано с людьми, которые работают на предприятии. Правильные принципы организации производства, оптимальные системы и процедуры играют, конечно же, важную роль, но реализация всех возможностей, заложенных в новых методах управления, зависит уже от конкретных людей, от их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотивации, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению.

В свете вышеуказанного огромную роль в достижении успеха играет кадровое планирование, что в связи с дефицитом рабочей силы стало во многих организациях интегрирующей составной частью предпринимательского планирования.

Рассмотрением понятия кадрового планирования и проблемами его интеграции в планы организации занимаются как зарубежные, так и отечественные ученые, такие, как: А. Кибанов, А. Маслоу, Г. Щекина, О. Крушельницкая, М. Армтронг, Т. Базарова, Г. Назарова, К. Ховард, Э. Коротков, В. Бовыкин, С. Шекшня и др.

Кадровое планирование – это фундамент политики в отношении персонала, обеспечивающий такой подход к поиску и отбору кадров, который четко увязан с целями и стратегией компании. Кадровое планирование, отражает политику и стратегию организации, определяет качественную и количественную потребность в персонале. Так же задает четкие ориентиры, касающиеся профессиональной принадлежности, квалификации и численности требующихся организации работников.

Наиважнейшая задача кадрового планирования – это "перевести" имеющиеся цели и планы организации в конкретные потребности в квалифицированных служащих, т.е. вывести неизвестную величину необходимых работников из наличного уравнения планов организации и определить время, в которое они будут затребованы. И как только эти неизвестные величины будут найдены, в рамках кадрового планирования необходимо вывести, составить планы достижения выполнения этих потребностей.

Итак, кадровое планирование включает применение базисного процесса планирования к решению потребностей человеческого ресурса в организации. Чтобы быть эффективным, любой план человеческого ресурса должен быть основан на долговременных планах организации. В сущности, успех кадрового планирования зависит в значительной степени от того, насколько тесно отдел кадров в состоянии интегрировать эффективное планирование персонала с плановым процессом организации. К сожалению, кадровое планирование подчас недостаточно адекватно связано с полным общим планированием. Ниже проиллюстрированы результаты опроса, имеющего отношение к этой проблеме.

Ховард и Коротков описывают следующий пример из своих исследований иностранных компаний: при опросе более чем 9000 менеджеров в 60 компаниях выяснилось, что кадровое планирование требует значительного усовершенствования [1]. Реципиенты идентифицировали несколько главных препятствий успешному стратегическому планированию:

- отказ синхронизировать планирование персонала с циклом стратегического планирования;
- тенденция планировать в ответ на краткосрочные, текущие проблемы;
- неадекватная база данных для планирования;

Многие из описанных проблем являются следствием недостаточной координации между проведением плановых операций в отделе кадров и общим планированием. Стратегическое планирование должно отыскивать факторы, которые являются ключевыми для успеха организации.

Процесс планирования должен обеспечивать:

- определение цели организации;
- определение предположений, допущений;
- план действия в свете имеющихся ресурсов, включая обученный персонал.

Кадровое планирование способно оказать значительную поддержку стратегическому процессу планирования при обеспечении средствами для достижения желаемых результатов. По существу, каждая организация использует кадровое планирование, явно или неявно. Некоторые организации продельывают в этом плане серьезные исследования, другие ограничиваются поверхностным вниманием в отношении планирования персонала.

Как бы там ни было, но долговременный успех любой организации, несомненно, зависит от наличия необходимых служащих в необходимое время на правильно выбранных должностях. Организационные цели и стратегии достижения этих целей имеют значение лишь тогда, когда люди, обладающие требуемыми талантами и умением, занимаются достижением этих целей. Недобросовестно выполненное и тем более – проигнорированное кадровое планирование способно спровоцировать серьезные проблемы уже в самое короткое время. К примеру – ситуации из жизни некоторых компаний: несмотря на отчаянные поиски, среднее звено управления одной компании, занимающееся разработкой новых технологий в сфере компьютерного производства, не было заполнено в течение более чем шести месяцев. Это сразу же отразилось на продуктивности компании. В другой компании служащие, нанятые только девять месяцев назад, попали под непредвиденное сокращение.

В третьей компании, благодаря эффективным усилиям талантливого администратора по маркетингу, годовые доходы поднялись вдвое. Однако этот менеджер был вынужден подать в отставку, потому что он не был способен идентифицировать потенциальные возможности своей карьеры в пределах фирмы [2].

Вряд ли реально выйти на улицу и сразу найти человека, обладающего необходимыми характеристиками. С помощью же эффективного кадрового планирования можно “заполнить” вакантные позиции, а также и уменьшить текучесть кадров, оценивая возможности карьеры специалистов в пределах компании.

Уткин и Кочетков утверждают, распространенная ошибка кадрового менеджмента коммерческих предприятий при кадровом планировании – сосредоточиться на краткосрочных потребностях и не скоординировать их с долговременными планами организации [3]. Сосредоточенность на краткосрочных потребностях – естественное следствие не интегрирования кадрового планирования со стратегическим планированием. Этот подход почти всегда ведет к неожиданностям, которые вынуждают отдел кадрового планирования сконцентрироваться на краткосрочных кризисах (замкнутый круг). Хотя кадровое планирование методически имеет много общего с другими областями планирования, тем не менее, по ряду важных аспектов оно от них отличается. Проблемы кадрового планирования обусловлены:

– трудностью процесса планирования кадров, обусловленной сложностью прогнозирования трудового поведения, возможностью возникновения конфликтов и так далее. Возможности использования кадров в будущем и будущее отношение их к работе прогнозируется, если это вообще возможно, с высокой степенью неопределенности. В связи с этим в процессе планирования они представляют собой ненадежные элементы. К тому же участники организации сопротивляются тому, чтобы быть «объектами» планирования, не соглашаются с результатами планирования и реагируют на это так, что не исключается возможность возникновения конфликта.

– двойственностью системы экономических целей в кадровой политике. Если при планировании в области маркетинга, инвестиций и так далее цели планирования затрагивают экономические аспекты, то при планировании кадров сюда добавляют компоненты социальной эффективности. Если в других областях можно оперировать количественными величинами (суммы денег), то данные при кадровом планировании носят преимущественно качественный характер (данные о способностях, оценки проделанной работы).

Полностью эффективным кадровое планирование является лишь в том случае, если оно интегрировано в общий процесс планирования (рис. 1). В качестве интегрированной составной части планирования кадровое планирование имеет своей задачей предоставление работающим рабочих мест в нужный момент и в необходимом количестве в соответствии с их способностями и склонностями.



Рис. 1. Интегрированное планирование персонала

Когда организации необходимо принять новых работников, возникают два вопроса: где искать потенциальных работников (источники) и как известить заявителей об имеющихся рабочих местах (методы). Имеются два возможных источника набора: внутренний (из работников предприятия) и внешний (люди, до того никак не связанные с предприятием).

Внутренние источники: разумное использование имеющихся людских ресурсов может позволить предприятию обойтись без нового набора. Извещение о вакантных должностях, если недостаток ощущается в работниках достаточно высокого уровня и администрация организации не против, следует искать кандидатов на вакансии путем продвижения старых работников по служебной лестнице. При этом можно использовать следующие принципы:

- обнародуйте все вакансии, открытые для повышения или перевода, примерно за неделю до начала набора со стороны;
- опубликуйте основные подходы и критерии, по которым будет проводиться отбор на должность;
- распространите достаточное количество бланков заявлений.

Внешние источники: существует множество внешних источников набора персонала, но работодатели обычно используют лишь небольшое их количество при наборе работников определенного профиля.

Подводя итоги вышеперечисленному можно сказать, что важный шаг в процессе обеспечения фирмы или организационной системы соответствующими её профилю человеческими ресурсами является отбор кандидатов. Сам процесс отбора, как правило, состоит из целой серии ступеней выбора (различных методов), где каждая последующая ступень отсеивает из общей группы до тех пор, пока не останется нужное количество претендентов. На этих стадиях работники проходят специальные тесты и

собеседования, призванные выявить, отвечают ли они тем или иным требованиям, предъявляемым нанимающей организацией, подходят ли они для выполнения той работы, для которой их нанимают [4].

Политика найма, как правило, различна в разных фирмах и зависит от принятой здесь системы ценностей. При приёме на работу совершенно нового работника весьма важную роль играет беседа с претендентом на должность. Тестирование в качестве метода отбора персонала также становится всё более популярным. Этот интерес вполне понятен, если принять во внимание, что постоянно возрастает значение правильного отбора и всё дороже становятся ошибки.

Отбор кадров осуществляется по принципу, какой из кандидатов наилучшим образом выполнит определённую работу. Для достижения этой цели в процессе отбора кадров должны быть предусмотрены соответствующие методы оценки определённых специфических аспектов, характеризующих кандидата. Чаще всего отдают предпочтение человеку, имеющему наилучшую квалификацию для выполнения фактической работы на занимаемой должности, а не тому, который, представляется наиболее подходящим для продвижения по службе. Объективное решение о выборе, в зависимости от обстоятельств, может основываться на образовании кандидата, уровне его профессиональных навыков, опыте предшествующей работы, личных качествах.

Игнорирование правил и критериев проведения отбора, установленных комиссией по соблюдению равенства возможностей при трудоустройстве, может привести к возбуждению судебного иска со стороны работника, который может обвинить организацию в дискриминационной политике при отборе персонала.

Литература:

1. Ховард К. Принципы менеджмента: Управление в системе цивилизованного предпринимательства. Учебное пособие / К. Ховард, Э. Коротков. – М.: ИНФРА, 1996. – 224 с.

2. Кадровая политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/kadrovaya-politika>.

3. Уткин Э.А. Управление персоналом в малом и среднем бизнесе / Э.А. Уткин, А.И. Кочеткова. – М.: АКАЛИС, 1996. – 206 с.

4. Анисимов В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации: практическое пособие кадровика / В.М. Анисимов // Центр кадрологии и эффективного персонал-менеджмента. – М.: Экономика, 2008. – 704 с.

5. Маренков Н.Л. Управление персоналом организации: учеб. пособие для вузов / Н.Л. Маренков, Н.Н. Косаренко. – М.: Трикта, 2005. – 464 с.

6. Планирование, разработка и внедрение мероприятий эффективной и перспективной кадровой политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/krutov41.htm>

7. Измайлова М.А. Мотивация трудовой деятельности: современные теории / М.А. Измайлова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №7. – С. 72–83.

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УКРАИНЕ

Масштабы и направления миграции трудовых ресурсов свидетельствуют о нестабильности общественного развития страны, уровня жизни населения, развития экономики. Основным фактором, обуславливающим значительные масштабы трудовой миграции украинцев за границу, является экономическая ситуация в стране. Даже рост темпов экономического развития и уровня жизни населения в Украине в последние годы не имеют существенного влияния на снижение миграционной активности украинских граждан. Именно из-за экономической нестабильности, необеспеченности рабочими местами, отсутствия условий применения своих интеллектуальных, творческих способностей, маленькой реальной заработной платы и постоянной напряженной политической и экономической ситуации в стране каждый год уезжает более чем 900 тыс. человек.

Существуют не только экономические причины миграционных процессов, но также причины гуманитарного, культурного, экологического, психологического, правового порядка, которые будут усиливаться по мере выравнивания уровней социально-экономического развития стран.

Исследованием проблем перемещения рабочей силы занимались многие ученые, такие как С. Рязанцев, О. Леонченко, О. Малиновская, В. Новик, Ю. Олефир, С. Пирожкова, О. Позняк и другие, которые охарактеризовали основные черты, масштабы и важность миграционных процессов. По разным оценкам, численность эмигрантов колеблется от 2 до 7 млн. чел. Такие масштабы миграции украинских граждан обуславливают большие потери рабочей силы, которые могут иметь в будущем серьезные негативные последствия для экономического развития Украины [1].

В условиях кризиса увеличение мигрантов в Украине, бесспорно, является негативным фактором. Каждый новый иммигрант в стране – это усиление конкуренции на рынке труда, так как труд мигрантов из Азии и Африки дешевле. Поэтому каждый новый прибывший автоматически увеличивает уровень реальной безработицы в стране.

Однако миграция имеет не только отрицательные, но и положительные последствия. Трудовая миграция является фактором, снижающим давление безработицы на внутренний рынок труда, следовательно, уменьшающим уровень социального напряжения в обществе. Для граждан Украины, имеющих высокий уровень квалификации, возможность трудоустройства за границей, часто является шансом обеспечить более широкие возможности профессиональной самореализации и получить более высокий уровень материального достатка. Также положительным следствием трудовой миграции является возможность накопления начального капитала за границей с целью открытия собственного бизнеса в Украине.

Наряду с очевидными плюсами экспорт рабочей силы имеет отрицательные последствия для национального хозяйства, и прежде всего это касается выезда из страны высококвалифицированных специалистов – так называемой "утечки умов". Сущность указанного процесса определяется тем обстоятельством, что специалисты выезжают на работу из стран с более низким уровнем жизни в государства, способные предоставить мигрантам высокую заработную плату, лучшие условия труда, социальные гарантии.

Основными каналами "утечки мозгов" являются, во-первых, отбор иностранных студентов и аспирантов зарубежными университетами, которые предлагают перспективным учащимся продолжить научно-производственную деятельность за

рубежом, а, во-вторых, приглашение уже опытных специалистов для работы в отделения международных компаний, размещенные в данной стране, либо напрямую в структуры за ее пределами.

За многолетний период современной трудовой миграции украинцев, ни в Украине, ни за рубежом пока нет полных и достоверных данных об их объемах. Основная причина этого – высокий уровень тенезации этих процессов и нелегальности трудовой миграции. Различные учреждения и эксперты приводят разные данные об объемах украинской трудовой миграции. Однако все они впечатляющие. По данным Международной организации миграции (МОМ), за границей работает около 3 млн украинском, в т.ч. 2 млн – в ЕС, остальные, около 1 млн – в России. По данным Украинского центра социальных исследований и Института народоведения НАНУ, численность украинских трудовых мигрантов достигает 4,5-5 млн чел., Из них более 2 млн – в России, остальные – в ЕС и других странах мира. Но есть расчеты, свидетельствующие о 5,5–7 млн чел. украинских трудовых мигрантов [2].

По неофициальным данным большинство трудовых мигрантов из Украины работает в России, но по официальным, наоборот – больше в ЕС, причем в три раза больше, чем в России. И так, основной и, главное, более легальный рынок, украинские трудовые мигранты видят в Евросоюзе. Еще более впечатляющая ситуация с поступлением денежных переводов украинских трудовых мигрантов из заграницы. По наиболее достоверными расчетами в Украине ежегодно от трудовых мигрантов из стран ЕС поступает около 15 млрд евро денежных переводов. Эта сумма втрое больше суммы этих переводов из России. Всего по данным МОМ, общий доход украинских мигрантов составляет около 35,3 млрд долл. в год, из которых они ежегодно перечисляют в Украину 20–25 млрд долл., что составляет около 10–12% ВВП страны [2].

В 90-х годах работа Украинской использовалась преимущественно на тяжелых работах и производствах. Сегодня Украинская в ЕС заняты преимущественно в торговле и низкооплачиваемой сфере услуг. Одновременно в ЕС растет запрос на «импорт мозгов», прежде всего специалистов по компьютерным технологиям. Но оплата труда таких специалистов значительно выше. В эту категорию мигрантов все больше попадают украинском. Поэтому не случайно, что многих иммигрантов соблазняет перспектива навсегда переехать в Евросоюз и этот показатель в 4 раза выше, чем по России. Такой высокий миграционный статус ЕС для Украинских не следует воспринимать лишь негативно. В этом есть много позитивного, исходя из реальных возможностей Украины в обеспечении занятости и доходов населения, тем более в контексте европейских реалий и стандартов.

Хотелось бы привести вам несколько преимуществ и недостатков миграции граждан в европы и россии

Преимуществами России в первую очередь является отсутствие языкового барьера, визового режима и схожесть законодательных баз. Но на данный момент большой проблемой является политическая нестабильность между соседствующими странами.

Преимуществами же ЕС они же и есть недостатками Росии являются: стабильная правовая среда, уровень жизни, достойная заработная плата, демократические ценности, и свобода выбора.

Таким образом, миграция рабочей силы имеет большое влияние как на развитие экономики страны в частности, так и на мировые процессы, в целом. Миграция населения имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Для повышения уровня контроля над миграционными процессами формирование государственной миграционной политики должно строиться на принципах комплексности и системности, противодействия нелегальной миграции; обеспечении социальной защиты временных мигрантов; формировании эффективного механизма

регулирования миграционных процессов. Люди делают очевидный выбор – это европейский. Это выбор права на труд, на достойную заработную плату, лучшую жизнь и благосостояние. А это основная цивилизационная ценность для людей.

Литература:

1. Миграция рабочей силы в Украине [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://hff.ucoz.ru>
2. Гайдуцкий П.В. Украина – ЕС: проблемы интеграции // Газета «Зеркало недели» – Режим доступа: http://e-com.dp.ua/text/migr_ukr.html
3. Позняк А.В. Трудовая эмиграция в Украине как фактор развития рынка труда / А.В. Позняк – Х.: ХДЕУ, 2004. – 21 с.
4. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов / В.К. Ломакин – М.: ЮНИТА-ДАНА. – 2003. – 213 с.
5. Электронная коммерция [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://e-com.dp.ua/text/migr_ukr.html

МАРКЕТИНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Термін «маркетинг» вперше з'явився в 1902 році в США і походить від англійського слова «market», що означає якусь діяльність, здійснювану на ринку. Потім вже його почали використовувати у багатьох країнах світу. В Україні, Росії, а також у країнах Балтії та Східної Європи маркетинг поширився лише на початку 90-х років. У 1991–1993 рр. його почали застосовувати у фінансово-банківській сфері України та Росії. Найбільший розвиток маркетинг отримує в другій половині ХХ століття. Але це тлумачення дає лише поверхнєве уявлення про сутність даного явища як особливого виду людської діяльності. Це один із різновидів людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб людей у процесі обміну. Він зв'язує споживача з виробником і має забезпечити продаж товарів та послуг для максимально можливого задоволення потреб людей.

Якою є роль маркетингу? У першу чергу маркетинг дозволяє бути людям більш проінформованими у виборі товару, коли людина володіє інформацією про товар, вона може зрозуміти потрібен він їй чи ні. Також маркетинг забезпечує формування нових потреб і засобів їх задоволення, дозволяє підприємству з меншими труднощами перейти до ринку, дозволяє забезпечити конкурентну свободу.

Суть маркетингу полягає в тому, щоб проводити не те, що ти можеш, а що потрібно конкретному споживачеві, суспільству.

Стратегією маркетингу є основний спосіб досягнення маркетингових цілей, формуючи та конкретизуючи відповідну структуру комплексу маркетингу. Стратегія маркетингу показує з яким продуктом, на які ринки, з яким обсягом продукції необхідно виходити для досягнення поставлених цілей.

Ефективність маркетингу – це показник того, наскільки оптимальними є маркетингові заходи у тому, що стосується зменшення витрат та досягнення результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Ефективність маркетингу пов'язана з показником рентабельності маркетингових інвестицій.

Фактори, від яких залежить ефективність маркетингу [2]:

– ефективного управління зовнішніми агенціями, мотивації, координації маркетингових заходів;

– виконання маркетингової стратегії та тактичних заходів;

– розробки та впровадження відповідної маркетингової стратегії з особливим наголосом на позиціонуванні товарів;

– розробки ефективнішого креативу;

– зовнішніх факторів;

В умовах маркетингової діяльності розрізняють два види ринків:

Ринок продавця – це ринок, на якому продавці мають більше влади, і де найбільш активними "діячами ринку" доводиться бути покупцям. Ринок покупця – це ринок, на якому більше влади мають покупці, і найбільш активними "діячами ринку" доводиться бути продавцям.

Будь-який продавець стикається з проблемою реалізації, тобто доведення продукції до споживача. Основне завдання кожного виготовлювача, продавця і споживача – це отримання задовільного підсумку або прибутку, тому маркетинг, орієнтований на продукт, застосовується, коли діяльність підприємства націлена на створення нового товару або удосконалення того, який вже випускається. Основне завдання в цьому випадку – це спонукання споживачів купувати нові або вдосконалені товари. А маркетинг, орієнтований на споживача, використовується, коли діяльність

підприємства націлена на задоволення потреб, які безпосередньо виходять від ринку. Тут головне завдання маркетингу – вивчення потенційних потреб.

Маркетинг являє собою процес, метою якого стає забезпечення найбільш повного задоволення потреб і попиту покупців "Не намагайтеся збувати те, що вам вдалося випустити, а справляйте те, що у вас безумовно буде куплено" – основоположний принцип маркетингу. Іншими словами, робота підприємства на принципах маркетингу змінює філософію виробника товару або постачальника послуги. Замість звичного принципу: головне виробити продукцію в можливо більшому обсязі, а вже продати її споживачеві – справа інша, треба зуміти провести економічно такий обсяг продукції, який обов'язково буде реалізований.

На сучасному етапі функціями маркетингу являються [3]:

Перша функція – це управління товаром, функція, яка займається плануванням та маркетинговою стратегією певного товару на всіх етапах життєвого циклу товару. Таким чином, можна виділити мету цієї функції, яка полягає у забезпеченні максимальної виручки, збільшення частки ринку і прибутку.

Друга функція – це орієнтованість на споживача, яка визначає стратегію маркетингової функції компанії, коли пріоритет надається насамперед потребам споживача та звертається увага на і поведінку споживача, а не на чинники, пов'язані з внутрішніми завданнями та процесами компанії.

Цілі, які виконує маркетинг [1]:

– досягнення найвищого рівня споживання, що, своєю чергою, створює умови для максимального зростання виробництва;

– досягнення максимального споживчого задоволення, а не просто максимального рівня споживання;

– надання максимально широкого вибору товарів і послуг;

– підвищення рівня якості життя.

Початок ХХІ століття ознаменований цілим рядом чинників, що вимагатимуть від маркетингу новітніх підходів.

По-перше, відбулися радикальні зміни в інформаційних та комунікаційних технологіях. Інтернет став головним засобом комунікацій. Класичний спосіб ринкового мислення втрачає інформаційну цінність. Кордони ринку і границі підприємств стираються.

По-друге, значну роль на нових і наявних ринках відіграє висока інтенсивність конкуренції. Зростання конкуренції та злиття підприємств, накладання галузей одна на одну ведуть до виникнення гіперконкуренції та парадоксальних форм відносин.

По-третє, відбуваються і зміни в поведінці споживача, коли є великий асортимент товарів і людина не знає що вибрати. Така ситуація формує невизначеність прогнозованого попиту.

Сьогодні маркетинг найчастіше ототожнюється з масовим маркетингом (збутом). Більшість напрацьованих теоретичних матеріалів і методик, що існують нині у світі, спрямовані саме на масові ринки (зокрема, на ринок товарів широкого вжитку). На відміну від масового, промисловий маркетинг часто потребує специфічних підходів, для яких не завжди можна дати універсальні поради або інструменти. Кожний окремих промисловий ринок потребує персонального підходу до формування та використання набору маркетингових інструментів. Особливу специфіку має маркетинг послуг, який ґрунтується на високому професіоналізмі працівників сервісної сфери. Стрімкий розвиток цієї сфери зумовлюватиме пошук особливих прийомів маркетингу для забезпечення стійких конкурентних позицій цих підприємств.

Таким чином, з вищесказаного можна констатувати, що під час кризи маркетингу слід приділяти особливу увагу, оскільки в момент початку зростання оптимізований маркетинг є додатковою перевагою для компанії:

– не скорочувати видатки на службу маркетингу;

- приділяти більшу увагу інноваційним проектам;
- відмовитися від товарів, які не приносять доходу;
- має бути переглянута система акцій і знижок;
- мають зменшитися видатки на коштовні рекламні кампанії;
- маркетингові дослідження мають бути оперативними;
- особливу увагу приділяти програмам лояльності.

Маркетинг є однією із найдинамічніших сфер економічної діяльності. У даний час еволюція маркетингу пов'язана з тенденціями розвитку сучасного ринку, зокрема, з підвищенням значення таких факторів, як якість товару і послуг, прихильність споживачів марці і фірмі, розвиток електронних ліній зв'язку, орієнтація на високі технології. Зокрема, необхідність урахування в практиці маркетингу соціальних і етичних питань призвела до розвитку концепції соціально-етнічного маркетингу. Ця концепція визначає завдання фірми як визначення потреб і запитів цільових ринків і їх задоволення більш ефективними, ніж у конкурентів, способами за умови збереження і зміцнення добробуту і моральних цінностей суспільства в цілому. Ця концепція вимагає збалансованості трьох факторів: прибутків фірми, потреб споживачів та інтересів суспільства.

Література:

1. Половцева Ф.М. Маркетингова діяльність: методологія, формування, ефективність / Ф.М. Половцева // Маркетинг. – 2009. – №4. – С. 73–79.
2. Пилипенко В.К. Ринок маркетингових досліджень: становлення і проблеми розвитку / В.К. Пилипенко // Маркетинг в Україні. – 2005. – №5. – С. 56–61.
3. Логвіна Ю.М. Сучасні Тенденції розвитку маркетингу в Україні [Електронний ресурс] / Ю.М. Логвіна, Г.О. Лихачова, Д.П. Михайлова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_86769.doc.htm.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЕЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Понятие корпоративной социальной ответственности в обиход мирового бизнес-сообщества вошло в 50–60-х годах прошлого столетия, когда данная концепция стала внедряться на предприятиях США и Канады. На тот момент оно воспринималось исключительно как забота о персонале собственной компании и оказание помощи местным органам власти. В 70-е годы в связи с ростом беспокойства о состоянии окружающей среды понятие корпоративной социальной ответственности стало включать в себя и заботу об экологической ситуации в своей стране.

Сегодня западные теоретики менеджмента, говоря о корпоративной социальной ответственности, предлагают концепцию 3Р. Данная концепция предполагает, что руководители предприятий будут уделять равное внимание работе на прибыль (profit), заботе о персонале, клиентах и партнерах (people) и мероприятиям, направленным на защиту окружающей среды (planet).

Корпоративная социальная ответственность компаний направлена на соблюдение интересов самых разных членов общества. Чем масштабнее бизнес-компания, тем больше влияния она оказывает на жизнедеятельность окружающей среды, включая сотрудников, клиентов, партнеров, экономическое пространство, экологию, образовательные и культурные процессы. Корпоративная социальная ответственность предполагает выполнение ряда обязательств – как экономического свойства, так и социального. Сюда входит своевременная оплата налогов, предоставление новых рабочих мест, обеспечение работников комфортными условиями работы: от бесплатного абонемена в фитнес-клуб вплоть до предоставления жилья старейшим сотрудникам компании или молодым семьям. Но, пожалуй, самая распространенная трактовка КСО – это благотворительная деятельность организации [1].

Политика корпоративной социальной ответственности (КСО) предприятия включает несколько областей ответственности: перед партнерами; перед потребителями; перед работниками; экологическую; перед обществом в целом.

Подход к реализации данной политики зависит от размера организации, сектора бизнеса, сложившихся традиций, взглядов собственников и акционеров. Так, некоторые предприятия фокусируются только на одном компоненте КСО (на экологическом, на социальных программах для местного сообщества и т. д.), другие стремятся сделать философию социальной ответственности неотъемлемой частью всей деятельности корпорации. Например, крупные западные компании включают принципы политики КСО в стратегический план, упоминают их в описаниях корпоративных миссии и ценностей, а также во внутренних документах (трудовых договорах, правилах распорядка, положении о совете директоров и др.). Данный подход к социальной ответственности объясняется ее тесной взаимосвязью с корпоративной этикой: организация, которая приветствует инновации и независимость мышления, не может позволить, чтобы работа ее сотрудников расходилась с положениями корпоративного этического кодекса или других стандартов деятельности [2].

Например, одна из ведущих сетей кофеен «Старбакс» (Starbucks Coff ee Co.) включает политику социальной ответственности во все аспекты своей деятельности. Это касается подходов к выбору поставщиков кофе (соблюдение прав человека, норм охраны труда компаниями-производителями кофе), отношения к окружающей среде, к персоналу. С 1998 г. «Старбакс» поддерживает организацию Conservation International, выступающую за устойчивые технологии в сельском хозяйстве, защиту

биоразнообразия через изменение подходов к производству кофе. Результатами программы стало увеличение на 60% доходов фермеров, выращивающих кофе по новой технологии, и на 220% – числа кофейных плантаций, расположенных в зоне тропических лесов без повреждения биоразнообразия [3].

Подобные компании обычно не ограничиваются включением принципов КСО в регламенты и создают внутренние комитеты по этике, которые участвуют в подготовке стратегических планов предприятия в части, касающейся социальной ответственности, оценивают с этой точки зрения текущую работу компании, дают советы и рекомендации руководству по соблюдению принципов социальной ответственности. При отсутствии таких комитетов данные функции выполняют советы директоров.

Отношение организации к работникам занимает важное место в общей политике КСО. Социальная ответственность перед персоналом определяет содержание таких документов, как должностная инструкция и трудовой договор, влияет на систему оценки качества работы людей, их продвижение по службе, политику начисления премий и повышения оплаты труда. Кроме того, социально ответственная компания вкладывает ресурсы в информирование персонала о принципах социальной ответственности (через корпоративные печатные издания, информационные стенды и т. п.), включает эти вопросы в программы внутреннего обучения. Ответственность перед потребителями и партнерами определяет отношение предприятия к качеству своей продукции.

Что касается персональной ответственности за соблюдение компанией политики КСО, то в одних организациях эта обязанность лежит на советах директоров, в других – на генеральном директоре. В последние годы руководители многих предприятий (например, British Petroleum и других компаний, чья деятельность находится под пристальным вниманием общественности) стали понимать ценность регулярной независимой оценки социальной ответственности. Возникло понятие «социальный аудит» и появились провайдеры, которые его осуществляют. Отчет независимых аудиторов обязательно включается в отчет компании о социальной ответственности [4].

Реализация корпоративной социальной ответственности должна происходить при условии невмешательства государства и его соответствующих органов в оперативную деятельность компании. Избыточная регламентация такой деятельности лишает КСО деятельность духа добровольности, социально направленной деятельности компании или организации.

Одним из путей разработки и регуляции КСО деятельности является диалог государства, общественных организаций и представителей бизнеса. Поэтому, политика социальной ответственности может быть выработана и внедрена в результате социального диалога, и в этом процессе ключевая роль принадлежит именно организациям работодателей [5].

Литература:

1. [Электронный ресурс]: Режим доступа – http://hrmpr.at.ua/publ/politika_korporativnoj_socialnoj_otvetstvennosti_puti_realizacii/1-1-0-13.
2. [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://hr-portal.ru/article/politika-korporativnoy-socialnoy-otvetstvennosti-puti-realizacii>.
3. [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.annabocharova.ru/articles/article2FromPdf.php>.
4. [Электронный ресурс]: Режим доступа – Журнал «Справочник по управлению персоналом».
5. [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.confueu.org/ru/competitiveness/csr.html>.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Становлення та розвиток ринкової економіки вимагають теоретичного переосмислення економічних явищ, процесів і результатів. Значною мірою адаптація підприємств до змін зовнішнього та внутрішнього середовища визначається фінансовими результатами їх функціонування, зокрема, формуванням прибутку, що є основним підсумковим показником результативності господарської діяльності підприємства. Теорії прибутку в економічній думці XIX – поч. XX ст. акцентують увагу на специфічних характеристиках прибутку підприємства, виходячи з мети дослідження та очікувань щодо майбутніх результатів. Важливість трактування даної категорії зумовлюється як теоретичними, так і прикладними аспектами вирішення цієї проблеми [1].

Прибуток є одним з основних фінансових показників оцінки господарської діяльності і займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів та важелів управління економікою. Прибуток підприємства – це й одна з найскладніших економічних категорій, адже протягом тисячоліть досліджувалась сутність цього поняття та висувались різні теоретичні підходи до підґрунтя його формування і змістового наповнення.

Ще у IV–III ст. до н.е. (Китай) в трактаті «Гуань-Цзи» було здійснено одну з перших спроб трактувати прибуток як частину грошей (золота), що утворюється внаслідок нерівноцінного обміну, тобто золото відіграє роль грошей та оголошується товаром, якщо ним вимірюються ресурси держави [2].

Цікавим в праці Каутільї «Артхашастра» є зауваження, що «конкуруючий продавець збільшує ціну на товар, роблячи її вищою від дійсної вартості». Тобто, прибуток визначається як різниця між вартістю товару та його ринковою (реалізаційною) ціною. Автор зазначає, що ціна товару на ринку складається не тільки з витрат на виробництво, а й з торговельних витрат, тобто варто визначати частку прибутку торговця в ціні місцевих товарів за нижчою ставкою, а привізних – за вищою [2].

У свою чергу, Арістотель (384–322 рр. до н.е.) в своїх працях «Нікомахова етика» та «Політика» вказував, що всі види господарської діяльності людей належать або до природної сфери – економіки, або до неприродної – хремастики (мистецтво наживати багатство за допомогою великих торговельних угод для перепродажу і лихварських угод). При цьому «ніколи не буває границь у досягненні мети, тому що нею є досягнення необмеженого багатства і володіння грішми... Всі, хто причетний до грошового обігу, намагається збільшити свої капітали до безмежності» [2]. Тобто, обмін може розцінюватися як акт задоволення потреб і дозволяє визначити споживну вартість товару, як категорію сфери економіки, та символізує акт наживи, а мінова вартість вважається категорією сфери хремастики.

У XIII–XIV ст. Фома Аквінський у трактаті «Сума телеології» дотримувався думки, що прибутки мають бути не самоціллю, а заслуженою платою і нагородою за те, що у торгівлі і позикових операціях присутні праця, транспортні та інші матеріальні витрати і навіть ризик [3].

Однак, більшість вчених вважає початком науково-економічного формування поглядів на сутність прибутку часи меркантилізму. Зокрема, в теорії меркантилістів прибуток виникає у зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за межами країни за вищими цінами, ніж ті, за якими товар придбали в її межах. Представники даної школи Т. Манн, Д. Юм, Ж. Кольберг, А. Серра, Т. Мен, А. Монкрет'єн основним джерелом формування прибутку вважали зовнішньоторгівельну діяльність, і насамперед розглядали сферу обігу. Тобто, прибуток – різниця між продажною та

покупною ціною товару (обмін). Головною їх помилкою вважається ігнорування прибутку у сфері мануфактурного виробництва.

Фізіократи Ф. Кене, Ж. Тюрго, М. Рів'єра (XVII–XVIII ст.), які прийшли на зміну меркантилістам, перенесли проблему походження прибутку зі сфери обігу в сферу виробництва. Основним джерелом формування прибутку вважали землеробське виробництво, оскільки за їх спостереженнями вплив сил природи призводить до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва. Недоліком судження цих вчених є те, що додана вартість створюється наче сама по собі без залучення будь-якої людської праці.

Вагомі дослідження стосовно визначення сутності прибутку зробили представники класичної політекономії А. Сміт і Д. Рікардо (XVIII–XIX ст.), які розглядали прибуток як результат зміни людської праці капіталом та здійснення ним такої роботи, яка не може бути виконана людською працею. Відповідно, погляди відомих класиків на сутність та природу прибутку, дають підстави зробити висновок, що основним здобутком цієї концепції було формування теорії додаткової вартості в галузі матеріального виробництва та виокремлення прибутку як результату відрахування із вартості створеного продукту праці робітника на користь капіталіста. Однак, А. Сміт не зміг узгодити суперечливі погляди щодо першоджерел прибутку, об'єднати їх у цілісну концепцію. Цей синтез полягає в тому, що джерелом прибутку є праця найманих робітників, а також праця підприємця. Засоби праці самі по собі прибуток не створюють, але у процесі їх поєднання з найманою працею виникає нова продуктивна сила, так званий синергічний ефект [1].

Цікавою є позиція теорії трудової вартості створена У. Петті у XVII ст. та обґрунтована К. Марксом та Ф. Енгельсом. Згідно неї, джерело прибутку – додаткова вартість, яка є породженням всього авансованого капіталу, а джерелом виступає праця найманих робітників. Вчені розглядали прибуток як незароблений дохід капіталіста. Відмітимо, що недоліком даної теорії є те, що поза увагою залишалась праця підприємців.

Представник французької політекономії Ф. Бастіа (середина XIX ст.) в теорії «економічної гармонії» стверджував, що поняття прибутку не існує, тому замінив прибуток поняттям «дохід», який ототожнював з відсотком на капітал, тобто формою доходу капіталістів та землевласників, з чим важко погодитись, оскільки капіталісти й землевласники можуть отримувати як прибутки, так і збитки [1].

У другій половині XIX ст. французький учений П.Ж. Прудон, ототожнюючи капітал з грошима, тим самим трактував прибуток як заробітну плату капіталістів. Виходячи з цього, наявність збитків свідчить про затримку плати капіталістові за ведення бізнесу.

Пізніше англійський вчений А. Маршалл почав визначати прибуток як плату за спостереження й управління виробництвом, вважаючи прибуток різновидом заробітної плати та трудового доходу. За А. Маршаллом, прибуток – це перевищення доходів підприємства над його витратами. З таких позицій збитки можна розглядати як неналежне управління виробництвом [1].

На початку XX ст. з'являється принципово новий підхід щодо сутності прибутку. Засновниками нової течії були американські економісти Й. Шумпетер і Ф. Найт, які стверджували, що прибуток – це не лише винагорода за діяльність підприємця, він може існувати лише у динамічній економіці. На думку Й. Шумпетера, прибуток – це не володіння капіталом, а застосування і впровадження нових факторів виробництва. За концепцією Ф. Найта, саме невизначеність є джерелом виникнення чистого прибутку або збитку [1].

Вчені-економісти Росії та України XIX – поч. XX ст. подавали трактування прибутку, що формувався під впливом боротьби народу проти кріпосного права. Так, А. М. Радіщев розрізняв «істинну ціну», тобто витрати виробництва і «додану ціну» –

перевищення ціни над витратами, тобто прибуток. Він не осуджував отримання прибутку, підкреслюючи, що торгувати без доходу – марне заняття. Чернишевський М. Г. характеризував прибуток, як залишок продукту після вирахування вартості праці, вважаючи останню товаром [2]. Загалом, до ХХ ст. у західній економічній думці була відсутня самостійна теорія прибутку, а її виникнення вони пов'язують з обґрунтуванням кола чинників, під впливом яких формується прибуток. Так, саме представниками політекономії було доведено, що прибуток є винагородою підприємцям за «продуктивну послугу», так само як заробітна плата – винагородою за працю.

На сучасному етапі господарювання поняття «прибуток» також розглядається в різних значеннях. Варто зазначити, що сучасні дослідники переважно розвивають теорії прибутку економістів ХІХ – поч. ХХ ст., пристосовуючи їх до нових умов.

Зокрема, сучасна економічна думка свідчить, що прибуток характеризується не як плата за працю, а як породження адаптації до потреб динамічного розвитку діяльності за такими напрямками як ризик та своєчасні нововведення, а відтак синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства і характеризує її ефективність. Це підтверджує, що прибуток є об'єктивною економічною категорією товарного виробництва та показником, котрий створюється на мікрорівні, як результат діяльності підприємства.

Розвиток економічної науки розширює аналіз природи прибутку, поглиблюючи розуміння його суті. Процес пізнання категорії «прибуток» не завершено, пошуки нових прийомів, методів його розуміння й способів розрахунків тривають. Наприклад, згідно з однією із сучасних концепцій прибутку, нині прибуток перестав бути основним мотивом виробництва. Прихильники цієї ідеї, зокрема, Дж. Гелбрейт, А. Берлі, Г. Мінс, К. Боулдінг та інші намагаються довести, що еволюція структури сучасних фірм призвела до виникнення нових цілей: захист і турбота про акціонерів і суспільство, зростання фірми, максимізація продажів тощо [4].

С. Фішер, Р. Дорнбуш та Р. Шмалензі зазначають, що власники підприємств всіх форм здійснюючи свою діяльність намагаються досягти максимізації прибутку. Проте, не завжди цей процес виступає головною метою підприємства. Вченими-економістами доведено, що саме зростання вартості підприємства відбувається через максимізацію прибутку та забезпечення добробуту власників. В дослідженні зазначено, що прибуток – це перевищення доходів над витратами, які пов'язані з виробництвом проданих протягом даного періоду товарів і послуг [4].

Варто також звернути увагу на трактування сутності прибутку таких американських вчених як Дж. Бернес, Т. Дворкін та Е. Річардс, які розглядають максимізацію прибутку як головну мету діяльності суб'єкта господарювання, оскільки саме це призводить до ефективного розподілу обмежених ресурсів суспільства. Фр. Роберт, Б. Бернанк та Д. Коландер зазначають, що прибуток є різницею між сукупними доходами, отриманими від реалізації продукції, та всіма витратами – явними і неявними [4].



Рис. 1. Значення прибутку на сучасному етапі розвитку економіки
Примітка. Складено за [5].

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників, можна стверджувати, що значення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки досить вагоме і полягає в наступному (рис. 1):

Дослідження історичного розвитку наукових теорій прибутку підприємства науковцями показало, що нині відсутнє єдине визначення даної категорії, оскільки кожен з них розглядає певний важливий аспект даного питання, а їх узагальнення формує сучасну теорію прибутку, поглиблені розробки якої тривають.

Література:

1. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
2. Волинчук Ю.В. Генезис теорій прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Ю.В. Волинчук, О.І. Купира // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С.159–166. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_3_25.pdf.
3. Гаркуша Н.М. Дослідження еволюції економічних знань про прибуток [Електронний ресурс] / Н.М. Гаркуша, Т.О. Сідорова, О.В. Цуканова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С.11–18. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_1\(1\)_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_1(1)_4.pdf).
4. Зінченко О.А. Основи управління якістю прибутку підприємства: монографія / О.А. Зінченко. – Кр. Ріг: Видавничий дім, 2011. – 292 с.
5. Белей О.І. Структурно-логічна модель управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / О.І. Белей, Н.А. Маркевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.5. – С.345–349. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.5_57.pdf.

ТОВАРНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА, ЇЇ СУТНІСТЬ ТА МОДИФІКАЦІЇ

Товарна політика – це комплекс заходів, спрямованих на орієнтацію виробництва на задоволення потреб і запитів споживачів і отримання на цій основі прибутку.

Відповідно до концепції маркетингу товарна політика підприємства (які товари, якої якості, у якій кількості слід виробляти) має бути орієнтована на виробництво і просування на ринку конкурентоспроможних товарів, що відповідають запитам споживачів, її суть – формування ефективного, з економічного погляду, товарного асортименту. Товари слід розглядати як сукупності споживчих властивостей, які повинні відповідати запитам споживачів. У першу чергу будуть купуватися ті товари, які мають більший ступінь такої відповідності. На основі цього визначають товари, що мають перспективи на ринку, і ті, які слід знімати з виробництва.

Оцінку ступеня відповідності характеристик товару потребам і запитам споживачів виконують поетапно: попередньо, під час аналізу функціональних карт у процесі сегментації ринку; потім шляхом порівняння його характеристик і товарів-конкурентів, а також складових комплексу маркетингу.

Товарна політика підприємства передбачає управління товарною номенклатурою, товарним асортиментом, окремими товарами.

Управління товарною номенклатурою передбачає:

– модифікацію товарної номенклатури (створення нових чи ліквідацію існуючих асортиментних груп);

– модифікацію асортиментних груп (витягнення чи скорочення асортиментних ліній).

Виведення на ринок нового товару (товарної марки) є досить ризикованим, однак у випадку успіху прибуток, як підтверджує практика, буде значно більшим, ніж при виведенні нової модифікації товару в рамках існуючих асортиментних груп. Із загальної кількості проектів з розробки і виведення на ринок нової продукції зазнають невдачі 40% проектів, пов'язаних з виробництвом товарів широкого споживання, 20% – товарів промислового призначення і 18% – послуг. При цьому 46% витрат на створення і просування на ринку припадає на товари, які так і не знаходять попиту.

Інноватори – лідери хоча і функціонують в умовах підвищеного ризику, але при вдалій реалізації нового продукту формують запас «економічної міцності», який проявляється у наявності портфелю нової конкурентоспроможної продукції і характеризується більш низькими порівняно із середніми питомими витратами виробництва. Їхні послідовники ризикують менше, але умови конкуренції для них більш складні, відповідно гірші і їхні економічні показники.

Нова продукція доповнює товарний асортимент підприємства і надає йому можливості конкурувати з продукцією інших виробників, пропонуючи споживачам більше, ніж конкуренти, як з погляду різноманітності товарів, так і з погляду способів і умов їх реалізації, а також передпродажного і післяпродажного сервісу. Слід також врахувати ті обставини, що підприємство, яке постійно здійснює технологічні і технічні зміни чи зрушення на ринках, не буде захопленим знезацька, коли існуючий товар застаріє. Якщо підприємство випускає більш-менш широку номенклатуру продукції, при цьому окремі товари (асортиментні групи) перебувають на різних стадіях життєвого циклу і оновлення продукції відбувається постійно, то практично завжди буде забезпечене завантаження його виробничих потужностей і стабільність прибутку. Більше того, виробництво різноманітних за призначенням, а також сферами їх

застосування товарів дозволяє при зміні кон'юнктури споживчого попиту отримувати більш-менш стабільний прибуток по черзі за рахунок різних товарів.

Природно припустити, що при пошуку (розробці) нової продукції, на яку варто орієнтувати роботу підприємства, у першу чергу слід звернути увагу на існуючі на ринку товари, на які є незадоволений попит чи очікується різке зростання попиту в найближчому майбутньому. При цьому враховується попит, підкріплений платіжною спроможністю фактичних чи потенційних споживачів, причому не поодиноким, а в кількостях, що забезпечують прибуткову роботу підприємства-виробника хоча б у найближчому доступному для аналізу періоді.

Рішення про модифікацію товарної номенклатури належать до стратегічних.

При цьому застосовуються такі методологічні підходи і методичні інструменти.

SWOT-аналіз. Базується на зіставленні ринкових можливостей і загроз (факторів зовнішнього середовища, що сприяють розвитку чи ускладнюють його) з сильними та слабкими сторонами діяльності підприємства (внутрішнє середовище). У результаті виділяють ті види діяльності і товари, для впровадження яких є як зовнішні, так і внутрішні можливості.

GAP-аналіз. Надає можливість на основі дослідження фактичних та потенційних потоків прибутку від виробництва та реалізації різних видів продукції виділити сегменти ринку, які можна заповнити новою продукцією.

Стратегічна модель Портера. Дозволяє виявити і оцінити конкурентні переваги конкретних підприємств чи видів діяльності (товарів) залежно від частки ринку, що вони займають, і рівня їх рентабельності. На основі цього здійснюється вибір стратегій розвитку: цінове лідерство (досягнення найнижчих витрат і відповідно найнижчих цін на ринку); диференціація (товари повинні відрізнятися від товарів конкурентів і бути орієнтовані на конкретні групи споживачів); концентрація зусиль на один або декілька вибіркового сегментів ринку (логічне поєднання перших двох стратегій).

Матриця Бостонської консультативної групи. За її допомогою, порівнюючи відомі чи прогнозовані частки ринку і темпи їх зростання для кожного з видів продукції підприємства, оцінюють ефективність їх виробництва та реалізації і визначають варіанти подальшого розвитку: стратегія розвитку (фінансування певного виду діяльності з метою збільшення ринкової частки); стратегія підтримання конкурентних переваг (відстоювання ринкових переваг з метою збереження своєї частки ринку); стратегія збирання урожаю (підтримання тих видів діяльності, які ще можуть давати прибутки); стратегія елімінації (припинення виду діяльності, який не є перспективним і не дає прибутків).

Матриця Мак Кінсі і Дженерал Електрик. На основі порівняння привабливості фактичних чи потенційних ринків і конкурентоспроможності конкретних видів діяльності виділяють ті з них, розвивати які найбільш доцільно. Для цього застосовують такі стратегії розвитку: зростання; підтримання конкурентних переваг; збирання урожаю; вибіркового розвитку (спеціалізація на найбільш перспективних видах діяльності); пошук ніші (орієнтація діяльності на задоволення специфічних потреб невеликих груп споживачів); елімінації.

STP-аналіз (сегментація ринку). Дозволяє вибрати цільові ринки (сегменти чи ніші), на яких конкретне підприємство зможе максимально проявити свої порівняльні конкурентні переваги в конкретних ринкових умовах.

З розглянутих підходів доцільно використовувати: на корпоративному рівні – в основному SWOT-аналіз; на бізнес рівні – GAP-аналіз, стратегічну модель Портера, матрицю Бостонської консультативної групи, матрицю Мак Кінсі і Дженерал Електрик; на товарному рівні – в основному STP-аналіз.

Процес маркетингового стратегічного управління відбувається відповідно до вимог системного підходу – від загального до окремого, при цьому через зворотні зв'язки відбувається уточнення (коригування) стратегій більш високих рівнів. Тобто

процес є ієрархічним і циклічним, він може містити кілька ітерацій (їх кількість визначається на основі розрахунків економічної доцільності).

Управління асортиментною групою (товарною лінією) передбачає встановлення її оптимальної довжини (глибини асортименту) і складу. Товарна лінія є надто довгою, якщо скорочення кількості товарних одиниць приводить до збільшення прибутку. І надто короткою, якщо розширенням кількості товарних одиниць можна збільшити прибуток. Довжина товарної лінії залежить від стратегічних цілей підприємства. Так, підприємства, що намагаються розширити свою частку ринку або шукають нові ринки, мають довгі товарні лінії. Підприємства, що прагнуть до високої прибутковості, мають короткі товарні лінії.

Товарні лінії витягують як вгору (перехід нових моделей чи модифікацій товарів у рамках товарного асортименту до більш дорогих цінових сегментів), так і вниз (перехід до дешевших цінових сегментів). Довжина товарної лінії може бути збільшена також додаванням нових товарних одиниць у рамках існуючого цінового діапазону. У будь-якому випадку кожна нова товарна одиниця повинна мати чіткі характерні особливості і відповідати потребам ринку.

Зменшення глибини товарного асортименту (довжини товарної лінії) проводять за наявності збиткових чи малодохідних і безперспективних товарних одиниць, при дефіциті виробничих потужностей.

Товарна лінія також повинна періодично оновлюватися, щоб не відставати від конкурентів і підтримувати інтерес покупців до своєї продукції, наприклад, таке оновлення регулярно проводять виробники мікропроцесорної техніки, програмного забезпечення для комп'ютерів, бритви для гоління, зубні щітки тощо.

Просування на ринок товарної лінії відбувається не відразу. Звичайно, головну увагу приділяють одній-двом найбільш конкурентоспроможним товарним одиницям, які відіграють свого роду роль лідерів, привертаючи увагу до себе і всієї товарної лінії, прокладаючи дорогу іншим товарам.

Вивчення товарної номенклатури передбачає аналіз частки кожної товарної одиниці в загальних обсягах продажу і прибутків у межах товарної лінії.

Необхідними також є виявлення, аналіз і оцінка позицій товарної лінії і окремих товарних одиниць відносно продукції конкурентів.

Отримана інформація може бути використана для визначення цільових сегментів ринку як існуючих, так і нових товарних одиниць, а також для розробки ринкової стратегії товарної лінії.

Одним із найбільш ефективних способів підвищення ефективності товарної політики є диверсифікація. Вона дозволяє зменшити ризики, пов'язані з кон'юнктурними коливаннями, а також інноваційні ризики, ефективно використовувати виробничі потужності і вільні капітали.

Загалом виділяють такі стратегії диверсифікації.

Стратегія концентричної (горизонтальної) диверсифікації. Підприємство, яке її застосовує, додає до своєї номенклатури нові види продукції, які виробляються з використанням тих самих технологій і потребують аналогічних маркетингових програм. Так, підприємство, що виготовляє будівельні матеріали, наприклад, дошки, брус, фанеру та інші матеріали, може виробляти з них меблі.

Стратегія вертикальної диверсифікації полягає в тому, що існуюча товарна номенклатура доповнюється продукцією попередніх та наступних ступенів. Наприклад, виробництво напоїв доповнюється виготовленням пляшок або створенням мережі власних кафе та барів.

Латеральна (поздовжня) диверсифікація. Підприємство, що її застосовує, працює в нових галузях, які не збігаються з його основною діяльністю, відповідно немає жодного зв'язку між традиційною і новою продукцією. Однак, така диверсифікація є досить складною. Її здійснюють підприємства зі значним науково-технічним,

технологічним і фінансовим потенціалом, які мають гнучке обладнання і технології, висококваліфіковані кадри (особливо управлінські)

В усіх випадках диверсифікація має на меті досягнення максимального прибутку від наявних товарів та ринків, розширення збуту, збагачення асортименту товарів, що виробляються, зменшення ризику.

Отже, ефективна товарна політика є однією з головних передумов ринкового успіху підприємства. Практика свідчить, що успішно працюючі підприємства зобов'язані цим, у першу чергу, продукції, яка відповідає запитам споживачів більшою мірою, ніж продукція їх конкурентів, забезпечує більший ступінь задоволення їх потреб у межах наявної купівельної спроможності.

Формування оптимальної структури асортименту має забезпечити вдало обрана товарна стратегія, вибір якої пов'язаний з певним етапом життєвого циклу товару – стратегія інновації, стратегія диференціації та стратегія диверсифікації.

Література:

1. Дей Д. Стратегический меркетинг: Пер. с англ / Д. Дей. – М.: ЭКСМО – Пресс, 2002. – 165 с.
2. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: Підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: «Університетська книга», 2005. – 234 с.
3. Маркетингова товарна політика: метод. рекомендації / М-во освіти і науки України, Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича; [уклад. І.Г. Черданцева]. – Чернівці: Рута, 2008. – 67 с.

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ТА ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМСТВА

Енергетична безпека як один з видів ресурсної безпеки є важливою складовою економічної безпеки підприємства, що значною мірою обумовлює рівень ефективності його функціонування.

Під енергетичною безпекою підприємства, його виробничих підрозділів і галузей виробництва доцільно вважати захищеність виробничих об'єктів від зовнішніх і внутрішніх чинників, що порушують нормальне функціонування систем енергозабезпечення, ставлять під загрозу ефективну роботу виробничих систем та систем життєзабезпечення.

Базові теоретичні засади енергетичної безпеки підприємства є науковими напрямками досліджень таких вчених як, Х. Барнетта, С. Вітте, С. Глазьєва, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Г. Менша, М. Туган-Барановського, Х. Фрімена, Й. Шумпетера, А. Шпідгоффа. Провідними вітчизняними дослідниками у вирішенні згаданої проблеми є: В. Александрова, О. Алимов, О. Амоша, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Герасимчук, Б. Кваснюк, С. Козаченко, В. Перебийніс, О. Степанов, С. Ямпольський та інші. Вагомий внесок у розвиток і реформування ПЕК України та його складових, енергетичної безпеки країни зробили вітчизняні вчені: Г. Бурлака, М. Данілюк, О. Лапко, В. Недін, Б. Піріашвілі, І. Чукаєва, Ю. Ященко та ін.

Як складова енергетичного менеджменту енергетичною безпекою зосереджує свою увагу на функціонуванні підсистем забезпечення підприємства енергоресурсами та їх ефективному використанні.

Енергетична безпека підприємства формується апаратом управління (адміністрацією) шляхом розробки та реалізації відповідної системи заходів, внаслідок цього забезпечується стабільна і ефективна виробничо - збутова діяльність.

Концептуальні підходи до управління енергетичною безпекою полягають в наступному:

- прогнозуванні результатів функціонування операційною системою підприємства в умовах невизначеності і ризиків енергозабезпечення;
- оцінці;
- аналізі чинників, що зумовлюють ситуації підвищеного ризику в енергозабезпеченні;
- розробці системи заходів щодо запобігання (недопущення) та зменшення втрат від неврахування факторів ризику.
- формування ризикостійкості енергопідсистеми, яка б дозволила нейтралізувати чи компенсувати негативні результати.

Можна визначити щонайменше три рівні енергетичної безпеки підприємства:

- мінімальний (підтримуючий) рівень, коли стан енергетичної безпеки підприємства має нестійкий характер внаслідок неритмічного забезпечення енергоресурсами неритмічного функціонування операційної системи з цієї та інших причин;
- достатній рівень, коли стан енергетичної безпеки підприємства має відносно стійкий характер внаслідок в цілому нормативного забезпечення підприємства енергоресурсами та в основному ритмічного функціонування операційної системи;
- високий рівень управління енергетичною безпекою підприємства здійснюється з мінімально необхідними витратами ресурсів.

Енергетичну безпеку підприємства можна розглядати як в короткотерміновому періоді (забезпечення стабільного функціонування підприємства впродовж відносно

нетривалого часу, наприклад, року), так і в довготерміновому періоді (забезпечення динамічного розвитку підприємства у відносно тривалому періоді, наприклад, на 5–10 років).

Енергетична безпека підприємства пов'язана з тим, наскільки його операційна система, зокрема, підсистема забезпечення може протистояти впливу змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Важливою складовою управління енергетичною безпекою підприємства є стратегічне планування енергетичної безпеки.

Стратегічний план енергетичної безпеки включає основні перспективні заходи щодо удосконалення постачання та використання енергоресурсів.

Ефективне управління енергетичною безпекою підприємства спрямоване на забезпечення:

- фінансової стабілізації підприємства;
- конкурентоспроможності продукції (високої якості та низької собівартості);
- нормативного функціонування операційної системи, її підсистем, зокрема, підсистеми енергозабезпечення;
- стабільності кадрового складу, високої його кваліфікації та мотивації;
- екологічності виробництва.

Інновації в енергопостачанні – це процес реалізації нової ідеї, спрямованої на впровадження у виробництво результатів наукових досліджень у сфері енергопостачання, спрямованих на підвищення енергетичної ефективності одержання енергетичного ефекту і зменшення енергоємності виробництва продукції (послуги).

Інноваційні проекти у сфері енергозощадження характеризуються:

- досить високою мірою ринку як при розробці, так і реалізації інноваційного енергоощадного проекту, що зумовлюється динамікою зовнішнього і внутрішнього середовища організації;
- складнощами у визначенні вірогідності наслідків ризиків, обумовлених високою мірою невизначеності внаслідок нестачі об'єктивної інформації, що утруднює можливість прогнозування величини ефекту від його впровадження;
- наявністю бар'єрів комунікації при взаємодії значної кількості учасників розробки і реалізації, інтереси яких можуть не співпадати, що може зумовлювати збільшення затрат часу і коштів.

Основними елементами енергосистеми є елементи мінімізованої структури енергосистеми, що забезпечують її працездатність.

Література:

1. Перебийніс В.І. Проблеми енергетичної безпеки у контексті енергетичного менеджменту / В.І. Перебийніс // Матеріали міжнародної науково-практ. конф. “Теоретичні і практичні засади формування системи менеджменту та регіональному рівні”. – Полтава: Техсервіс, 2001. – С. 37–42.

2. Планування діяльності підприємства: Навч.-метод. посіб. Для самост. вивч. дисц. / М.А. Белов, Н.М. Євдокимова, В.Є. Москалюк та ін.; За заг. ред. В.Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2002. – 252 с.

3. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Н.А. Русак, В.И. Стрижев, О.Ф. Мигун и др. – Мн.: Вышэйш. шк. – 1998. – 398 с.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Перехід до ринкових відносин, реформування системи влади в Україні призвели до ситуації, коли на місцевому рівні існують і, на жаль, реально протистоять один одному дві сили: підприємці та решта населення. У суспільстві виділився прошарок відносно заможних людей і позначилося певне протистояння між цим прошарком і основною масою населення. Обидві сторони поводять себе не зовсім коректно, що спричиняє соціальну напруженість у суспільстві. Підприємці часто практикують приховування прибутків від оподаткування, намагаються діяти «у тіні», необґрунтовано завищують ціни на продукцію і послуги, затримують заробітну плату найманим працівникам тощо. Це, відповідно, викликає негативну зворотну реакцію населення.

У межах цієї проблеми неадекватною є позиція органів місцевого самоврядування. З одного боку, бізнесмени також виборці, причому саме від них багато у чому залежить нормальна життєдіяльність суспільства. З іншого боку, через деструктивну діяльність значної частини підприємців наявних податкових відрахувань не вистачає для нормальної роботи місцевої влади щодо підтримання інфраструктури населеного пункту і необхідних соціальних виплат.

На сьогодні близько 70 відсотків об'єктів соціальної інфраструктури передана на баланси міських, сільських і селищних рад. Проте, у результаті застосування чинної схеми міжбюджетних трансфертів складається ситуація, коли органи місцевого самоврядування позбавлені можливості самостійно вирішувати власні проблеми: одні – через залежність від дотацій, інші – через те, що зайві кошти вилучаються. Органи місцевого самоврядування в Україні не спроможні забезпечити належне фінансування соціальної сфери та її працівників: вчителів, лікарів, працівників культури; сприяти виплаті пристойної пенсії ветеранам; допомоги безробітним тощо.

Так, основним джерелом надходження коштів до місцевого бюджету є різні податки і збори. Частина інших надходжень, наприклад, від приватизації або оренди комунального майна, вкрай незначна. На сьогодні суб'єкти місцевого самоврядування в Україні дуже часто не мають у своїй комунальній власності високорентабельних комерційних підприємств. При цьому наявних бюджетних коштів катастрофічно не вистачає навіть для забезпечення поточної життєдіяльності населених пунктів, не говорячи вже про стабільний розвиток.

Це означає, що певні прошарки населення перебувають поза межами справедливого розподілу і про реальне соціальне партнерство практично говорити не доводиться.

При цьому, якщо припустити, що на певному підприємстві конкретного населеного пункту проблеми соціального партнерства успішно розв'язуються, то подібна ситуація не означатиме автоматично добробуту всього населення цього населеного пункту. Проблема можна розв'язати, тільки піднявшись над масштабами конкретного підприємства, оцінюючи соціальне партнерство з позицій міста, села, селища, тобто суб'єктів місцевого самоврядування.

В таких умовах саме органи місцевої влади мають відіграти ключову роль у налагодженні стабільного та ефективного зв'язку між бізнесом і громадою у вирішенні соціальних проблем останньої на засадах добровільності та взаємовигоди.

Так, вигодами, які отримує бізнес від дотримання принципів соціальної відповідальності, є наступні:

- забезпечення репутації бізнес-організації;

- зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг;
- підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу;
- можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці;
- відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти;
- можливість формування партнерських відносин із владними структурами, громадськістю та ЗМІ.

Переваги, які отримує суспільство від дотримання бізнесом принципів соціальної відповідальності:

- можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю;
- можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують;
- удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення;
- можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери;
- можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проєктів, розвиток соціальної і творчої активності населення, збереження та використання «інтелектуального ресурсу» на потреби країни і регіону.

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Досвід функціонування економічної системи в умовах централізовано-адміністративного господарювання показав її неспроможність вирішувати багато питань. Центральною ланкою такого господарства було не окреме підприємство, а планове суспільне виробництво. Ця система втілювалася між виробником та споживачем, диктувала їм свої умови та спрямовувала їх діяльність за допомогою управлінських директив, які доводилися до виробників у вигляді планів випуску продукції, що визначали поведінку споживачів.

Прямою протилежністю командно-адміністративній виступає ринкова система. Ринкові відносини формують особливий тип організації діяльності, при якому між виробником та споживачем не існує проміжних керівників, що планують, та інших адміністративних установ, що регулюють їх діяльність. У ринковій економіці підприємства самостійно планують свої дії і кожне окреме підприємство має більшу можливість здійснити плани, але в умовах більш високої невизначеності. Хоча дві системи господарювання, що розглядаються, й зацікавлені у вирішенні однієї задачі, але вирішують її по-різному. Розвиток промислового підприємства в умовах командно-адміністративної системи базувався на розподілі ресурсів, тоді як в ринковій розподіл існує на основі попиту та пропозиції.

У ринковій економіці завдяки існуванню багатьох форм власності та свободі господарської поведінки виникають та автоматично підтримуються умови конкурентної боротьби, тобто є всі підстави вважати принцип конкурентності іманентним такій системі. Хоча конкуренція й призводить до деяких небажаних наслідків, все ж вона є дуже ефективним засобом стимулювання особистої ініціативи та підвищення продуктивності суспільної праці.

Сьогодні промислому підприємству важливо гнучко реагувати на зміну ситуації та бути готовим до конкурентної боротьби. Тобто, необхідна організація та створення системи гнучких взаємовідносин як з постачальниками сировини, матеріалів та комплектуючих, так і зі споживачами продукції. Так, в умовах ринкової економіки для підприємств-виробників актуальною є необхідність постійного вивчення та відстеження стану ринку та попиту на продукцію.

Це говорить про те, що кожному підприємству сьогодні необхідно вирішувати проблеми, які раніше або не виникали взагалі або вирішувались на іншому рівні. В умовах командно-адміністративної економіки, на відміну від ринкової, промислові підприємства були в більшості техніко-економічними системами. У сучасних умовах існує багато підприємств як техніко-економічного, так і соціально-економічного типів. Їх порівняльна характеристика наведена в табл. 1.

Слід підкреслити певну «живучість» підприємств техніко-економічного типу, тому що це пов'язано з інерційністю цієї системи при зміні політичного та соціально-економічного середовища. Однак, ринкові умови стимулюють українські підприємства розвиватись як соціально-економічні системи.

При цьому, до техніко-економічних систем, які існують в нинішніх умовах, з великою часткою ймовірності можна віднести крупні промислові підприємства, які залежно від специфіки та особливостей функціонування претендують у різному ступені на державний протекціонізм за багатьма питаннями, які стосуються їх діяльності. У багатьох випадках отримання так званого ступеня «відкритості» підприємства визначається по суті не тільки самостійним рішенням, але й досвідом його перебування на ринку. Різні типи підприємств вирішують різні завдання, але кожне з них відповідає

за свою перспективу розвитку самостійно.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика різних типів підприємств

Параметри	Техніко-економічна система	Соціально-економічна система
Філософія	Управлінський раціоналізм	Системний, ситуаційний підходи
Умови діяльності	Стабільні.	Мінливі.
Успіх досягається за рахунок	Раціональна організація виробництва, зниження витрат за рахунок внутрішніх резервів, зростання продуктивності праці, ефективне використання ресурсів.	Адаптація до зовнішніх факторів, пошук та реалізація нових можливостей розвитку; техніко-організаційних факторів, які залежать від змін зовнішнього середовища.
Цілі та завдання	Структуровані довгострокові цілі досягнення конкретних параметрів; кооперація; концентрація.	Багатовекторність цілей; перевага цілей розвитку.
Стратегія	Збільшення обсягів виробництва; поглиблення спеціалізації	Підпорядкування виробництва попиту; диверсифікація; інновації.
Організаційні структури управління	Основа – функціональна ознака; чіткий розподіл праці, спеціалізація, концентрація, визначення обов'язків в стандартних документах.	Основа – децентралізація різних типів; багатоваріантність форм; гнучкість; універсальність; автономні управлінські підрозділи.
Механізм управління	Основа – довгострокове планування та ефективний контроль всіх видів	Основа – визначення проблем та генерація нових рішень; управління за «слабкими сигналами».
Вимоги до персоналу	Знання технічних компонентів виробничого процесу; знання економіки та організації діяльності «свого» підприємства; орієнтація діяльності: чітке виконання планів, рішень та норм, які отримані «зверху».	Управлінці-підприємці, поєднання спеціальних професійних знань з широким кругозором; ініціатива на всіх рівнях управління; можливість прояву талантів; організаційна культура як основа поведінки.

Незважаючи на ідентичність характеристик як соціально-економічних систем, кожне конкретне підприємство самостійно вирішує проблеми, які пов'язані з встановленням зв'язків в системі «підприємство-зовнішнє оточення», врахуванням та використанням існуючих та перспективних можливостей і т.д. З огляду на це, основними задачами, які вирішує даний тип підприємств, є:

- дослідження ринку та виявлення потреб споживачів для забезпечення існування підприємства у довгостроковій перспективі;
- самостійне визначення цілей розвитку й виживання
- встановлення ефективних зв'язків з партнерами та організаціями-регуляторами, суспільством для формування позитивного іміджу підприємства;
- визначення обсягів виробництва, структури поставок та постачальників;
- створення та постійне поповнення банків даних та знань, що забезпечують обґрунтування рішень, що приймаються, та захист інформації від конкурентів;
- забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок вибору адекватних стратегій та підтримки конкурентних переваг;
- інвестування та управління фінансами підприємства з метою отримання високих економічних результатів діяльності;
- визначення необхідного для існування підприємства кадрового складу з необхідними кількісними та якісними показниками;
- використання досягнень науково-технічного прогресу за рахунок спеціальної інноваційної підсистеми управління.

Перелічені задачі не містять весь перелік, з яким кожне підприємство нині діє на ринку. Основний зміст полягає в зміні структури задач та зміщенні акценту в управлінні в сучасних умовах, які, насамперед, пов'язані з тим, що сучасний ринок

характеризується, у більшості випадків, переважанням пропозиції над попитом.

Як уже зазначалося, певний товар пропонують одночасно багато постачальників на умовах, які мало чим відрізняються одна від одної. Кожне підприємство, яке виходить на ринок з власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими. Можливості підприємства у досягненні цієї переваги визначаються таким поняттям, як конкурентоспроможність. В такій ситуації споживач надає перевагу більш конкурентоспроможному товару, тобто такому, який на одиницю своєї вартості задовольняє більше потреб і виготовлений на більш високому рівні, ніж товари конкурентів.

Варто зазначити, що на сьогоднішній день не існує єдиного визначення конкурентоспроможності. Для деяких фірм конкурентоспроможність означає можливість конкурувати на світовому ринку за наявності глобальної стратегії. На думку урядовців, конкурентоспроможність – позитивний зовнішньоторгівельний баланс. Для деяких економістів цей термін означає низькі виробничі витрати на одиницю продукції. Дискусії щодо його визначення продовжуються й до сьогоднішнього дня, що пов'язано з неоднозначним розумінням цього терміну.

Одне з визначень: конкурентоспроможність – це властивість об'єкту, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення їм конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, поданими на даному ринку. Тобто, конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку.

Конкурентоспроможність – це реальна і потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, що за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими для споживача, ніж товари їхніх конкурентів. Таке визначення стосується тільки товару і враховує винятково цінові і нецінові характеристики.

Конкурентоспроможність об'єкту визначається стосовно конкретного ринку або до конкретної групи споживачів, сформованої за відповідними ознаками стратегічної сегментації ринку. Якщо не зазначено ринок, на якому об'єкт є конкурентоспроможним, це означає, що даний об'єкт у конкретний час є кращим світовим зразком. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства. Чим вище конкурентоспроможність країни, тим вище життєвий рівень у цій країні [1].

Конкурентоспроможність підприємства залежить від ряду таких чинників, як: конкурентоспроможність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках; вид виробленого товару; ємність ринку (кількість щорічних продажів); легкість доступу на ринок; конкурентні позиції підприємств, уже працюючих на даному ринку; конкурентоспроможність галузі; можливість технічних нововведень у галузі; конкурентоспроможність регіону і країни.

Конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства-виробника продукції співвідносяться між собою як частина і ціле. Можливість компанії конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сукупності економічних методів діяльності підприємства, що впливають на результати конкурентної боротьби.

Оскільки конкуренція підприємств на ринку приймає вид конкуренції самої продукції, зростає значення властивостей, що повідомляються продукції підприємства, що виготовило і продає її на ринку.

Отже, конкурентоспроможність товару – це такий рівень його техніко-економічних, експлуатаційних параметрів, що дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку. Крім того, конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних і економічних показників щодо виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару.

Вона визначається сукупністю споживчих властивостей товару-конкуренту за ступенем відповідності суспільним потребам з врахуванням витрат на їхнє задоволення, умов постачання та експлуатації в процесі виробничого і (або) особистого споживання [2].

Конкурентні позиції товару описуються цілим рядом показників, кожний з яких має свою оцінку і вагу в очах споживачів у залежності від наявних установок. Розглянемо окремо всі складові показники конкурентоспроможності товару.

Так, технічні показники товару визначаються оцінкою відповідності його технічного рівня, якості і надійності сучасним вимогам, що висуваються споживачами на ринку. Ці вимоги найбільш повно відбивають їхні суспільні й індивідуальні потреби при досягнутому (прогнозованому) рівні соціально-економічного розвитку і науково-технічного прогресу як у нас в країні, так і за її межами.

Основні вимоги споживачів до технічних показників знаходять висвітлення в національних і міжнародних стандартах.

Якість товару – це ступінь досягнення встановленого технічного рівня при виробництві кожної одиниці товарної продукції. Вона визначається або органолептичним методом (за допомогою органів почуттів), або лабораторними дослідженнями з використанням приладів апаратів, реактивів і інших технічних засобів.

Технічна конкурентоспроможність товарів – показник дуже гнучкий і динамічний. Він перманентно змінюється відповідно до темпів науково-технічного прогресу, що відбувається як усередині країни, так і в головних світових виробників тієї або іншої продукції.

На наш погляд, доцільно звертати увагу також на комерційні умови конкурентоспроможності. До них відносять: цінові показники; показники, що характеризують умови постачань і платежів за товари, що поставляються; показники, що характеризують особливості діючої на ринку виробників і споживачів податкової і митної системи; показники, що відбивають ступінь відповідальності продавців за виконання зобов'язань і гарантій [3].

Таким чином, конкуренція – це суперництво між товаровиробниками за найбільш вигідні ринки збуту. Конкуренція виступає як вища спонукальна сила, що змушує виробників продукції підвищувати її якість, знижувати витрати на виробництво, підвищувати продуктивність праці. Іншими словами, в умовах ринкових відносин конкуренція необхідна для розвитку продуктивних сил, економічних систем.

Конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість підприємств в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів. Конкурентоспроможність визначається, з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями і, з іншого боку, цінами, що встановлюються продавцями товарів.

Література:

1. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхудинов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 887с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник / И.Н. Герчикова. – 3-е изд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. – 537с.
3. Мартинова О.К. Контроль якості на підприємстві / О.К. Мартинова. – К.: Центр навчальної літератури, 2002. – 264с.

ФАКТОРИ ТА ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Головними завданнями розвитку вітчизняної економіки на сучасному етапі є підвищення ефективності виробництва, а також можливості підприємств зайняти стійкі позиції на внутрішньому та міжнародному ринках. Однією з умов підвищення ефективності виробництва є систематичне зниження собівартості продукції, адже собівартість продукції відображає всі сторони господарської діяльності підприємств. Вона здійснює безпосередній вплив на величину прибутку, рівень рентабельності, а також на бюджет. Окрім того, собівартість продукції пов'язана з обсягом і якістю продукції, використанням робочого часу, сировини, устаткування, що підвищує значимість цього економічного показника. А тому зниження собівартості продукції вигідне як для кожного підприємства, окремого його підрозділу, так і суспільства.

Метою даного дослідження є визначення факторів та шляхів зниження собівартості продукції.

Собівартість продукції належить до найважливіших якісних показників, які в узагальненому вигляді відображають всі сторони господарської діяльності підприємств. Собівартість є основою визначення цін на продукцію. Зниження цього показника зумовлює до збільшення суми прибутку та рівня рентабельності. Для того, щоб досягти зниження собівартості продукції, треба знати її склад, структуру та фактори, які сприяють цьому зниженню.

Собівартість продукції – це грошове вираження затрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображаються: рівень організації виробничого процесу; технічний рівень; продуктивність праці та інше.

Загальна собівартість продукції дорівнює:

$$C_k = C_3 + C_{n1} - C_{n2}, \quad (1)$$

де C_k – собівартість кінцевої продукції підрозділу за плановий період, грн;
 C_3 – загальні витрати підрозділу за кошторисом, грн;
 C_{n1}, C_{n2} – собівартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду, грн [1].

З економічних і соціальних позицій значення зниження собівартості для підприємства полягає у наступному:

- у збільшенні прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, а отже, у появі можливості не тільки в простому, але й розширеному відтворенні;
- у появі більшої можливості для матеріального стимулювання робітників і вирішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства;
- у поліпшенні фінансового стану підприємства і зниженні рівня ризику банкрутства;
- у можливості зниження ціни реалізації на свою продукцію, що дозволяє значною мірою підвищити конкурентоздатність продукції і збільшити обсяг продажів [2].

Основним джерелом зниження собівартості продукції на підприємстві є зростання продуктивності праці. На підприємстві продуктивність праці визначається за формулою:

$$\Pi = \frac{ВП}{Ч_{cc}}, \quad (2)$$

де ВП – обсяг продукції (шт., т, м, м, грн, н-год.);
 $Ч_{cc}$ – середньосписковий склад промислово виробничого персоналу, чол.

Варто зауважити, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, оскільки зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції. По-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

При цьому необхідно враховувати, що зниження собівартості продукції багато в чому визначається відповідним співвідношенням темпів зростання продуктивності праці та зростання заробітної плати. Зростання продуктивності праці повинне випереджати зростання заробітної плати, забезпечуючи тим самим зниження собівартості продукції.

Розглянемо, в яких умовах при зростанні продуктивності праці на підприємствах скорочуються витрати праці з розрахунку на одиницю продукції. Збільшення виробництва продукції на одного робітника може бути досягнуте за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів, завдяки чому змінюються норми виробітку, й відповідно розцінки за роботи, що виконуються; за рахунок перевиконання встановлених норм виробітку без проведення організаційно-технічних заходів.

У першому випадку підприємство одержує економію заробітної плати робітників. Пояснюється це тим, що у зв'язку зі зниженням розцінок частка заробітної плати в собівартості одиниці продукції зменшується. Проте це не призводить до зниження середньої заробітної плати робітників, оскільки організаційно-технічні заходи, що проводяться, дають можливість робітникам з тими ж витратами праці виготовити більше продукції.

У другому випадку величина витрат на заробітну плату робітників у собівартості одиниці продукції не зменшується. Але із зростанням продуктивності праці збільшується об'єм виробництва, що забезпечує економію за іншими статтями витрат, зокрема скорочуються витрати з обслуговування виробництва й управління.

Ще одним джерелом зниження собівартості продукції є застосування альтернативних видів сировини. Застосовуючи альтернативи, можна підвищити якість і конкурентоспроможність продукції і за рахунок цього досягти зниження витрат на матеріали. Це джерело має важливе значення для матеріалоємних галузей. Зменшення витрат матеріалів здійснюється різними шляхами: скороченням витрат, заміною дорогих матеріалів більш дешевими, зменшенням витрат на постачання матеріалів, покращенням нормування витрат матеріалів.

Не менш важливим чинником, який сприяє скороченню витрат є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил: це скорочення шляхів між виробником і покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Для виявлення резервів зниження собівартості необхідно визначити фактори, які обумовлюють це зниження. Під чинниками зниження собівартості розуміють причини, рушійні сили, що зумовлюють до зменшення витрат, а також умови, в яких вони діють [3].

У результаті дослідження робіт зарубіжних і вітчизняних вчених (І. Бойчик, І. Коваль, Л. Цимбалюк) було виявлено фактори зниження собівартості продукції. Одним з основних факторів зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва. Це впровадження нової, прогресивної технології, механізація й автоматизація виробничих процесів; поліпшення використання і застосування нових видів сировини та матеріалів; зміна конструкції і технічних характеристик

виробів; інші чинники, що підвищують технічний рівень виробництва. За цією групою також аналізується вплив на собівартість науково-технічних досягнень і передового досвіду. Підвищення технічного рівня виробництва може спричинити економію витрат за рахунок зниження норм витрат матеріалів та зростання продуктивності праці, тобто зниження трудомісткості виготовлення продукції.

Економія витрат за рахунок зниження норм витрат матеріалів (E_m):

$$E_m = (H_o \times C - H_1 \times C) \times i, \quad (3)$$

де H_0, H_1 – норма витрат матеріалів до і після здійснення заходу, в натур. один.;
 C – ціна одиниці матеріального ресурсу, грн;
 N – обсяг випуску продукції після здійснення заходу, натур. один.

Економія витрат за рахунок зниження трудомісткості виготовлення продукції (E_T):

$$E_T = |(t_n \times C_n - C_{r1}) \times (1 + \%дод/100) \times (1 + \%соц.зах/100)| \times N_1, \quad (4)$$

де t_0, t_1 – трудомісткість одиниці продукції до і після здійснення заходу, н - год.;
 C_{r0}, C_{r1} – середнього динна тарифна ставка робітників до і після здійснення заходу, грн./год.;
 $\%дод$ – середній процент додаткової заробітної плати для певної категорії робітників;
 $\%соц.зах$ – встановлений процент відрахувань на соціальні заходи [4].

Зниження собівартості може відбутися при створенні автоматизованих систем управління, використуванні ЕОМ, удосконаленні та модернізації існуючої техніки і технології. Зменшуються витрати і в результаті комплексного використання сировини, застосування економічних заміників, повного використання відходів у виробництві.

Ще одним з факторів зниження собівартості продукції є вдосконалення організації виробництва та праці. Зниження собівартості може відбутися в результаті зміни в організації виробництва, при розвитку спеціалізації виробництва; вдосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; поліпшення використання основних фондів; поліпшення матеріально-технічного постачання; скорочення транспортних витрат; інших чинників, що підвищують рівень організації виробництва.

Серйозним резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації та кооперації. Удосконалення організації виробництва та праці спричиняє економію витрат за рахунок поглиблення спеціалізації і розширення кооперування виробництва ($E_{ск}$):

$$E_{ск} = |C - (C_r + T_n)| \times N_i, \quad (5)$$

де C – собівартість виробів, виробництво яких планують розмістити на спеціалізованих підприємствах, грн/од.;
 C_c – гуртова ціна за виріб.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу в її структурі [4].

У результаті узагальнення праць Іванілова О.С., Распопової В.А., Скричун Н.П., Цимбалюк Л.Г., були визначені такі шляхи зниження собівартості:
 – зниження матеріальних витрат на одиницю продукції;

- заміна традиційних сировинних матеріалів більш раціональними та сучасними;
- поліпшення якості матеріальних ресурсів;
- комплексне використання ресурсів, у тому числі відходів вторинних ресурсів;
- поліпшення якості матеріальних ресурсів;
- зменшення амортизаційних відрахувань шляхом інтенсивного використання машин, устаткування;
- підвищення коефіцієнта змінності техніки;
- поліпшення якості існуючих типів машин, устаткування та впровадження принципово нової техніки;
- зменшенню частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів і відповідного збільшенню їх активної частини;
- зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції;
- скороченні адміністративно-управлінських витрат;
- ліквідація непродуктивних витрат і втрат;
- застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії;
- чітке дотримання технологічної дисципліни, що призводить до скорочення втрат від браку;
- розроблення оптимальної стратегії технологічного розвитку, підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технологічного потенціалу підприємства
- запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії всіх видів ресурсів;
- раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо.

Отже, в результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що собівартість продукції на підприємстві залежить від багатьох чинників, зокрема від: продуктивності праці, ефективності виробництва, якості та асортименту продукції, обсягу виробництва, ефективного розміщення продуктивних сил.

Собівартість продукції відображає значну частину вартості продукції і залежить від зміни умов виробництва та реалізації продукції. Тому істотний вплив на рівень витрат здійснюють техніко-економічні чинники виробництва.

Окрім того, систематичне зниження собівартості забезпечує не тільки зростання прибутку підприємства, але і дає державі додаткові засоби як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального добробуту працівників.

Література:

1. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства [Електронний ресурс] / М.Г. Грещак. – Режим доступу: <http://javalibre.com.ua/java-book/book/2911055>.
2. Распопова В.А., Глобець Т.В. Шляхи зниження собівартості продукції підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Распопова, Т.В. Глобець. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
3. Цимбалюк Л.Г., Скричун Н.П. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л.Г. Цимбалюк, Н.П. Скричун // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 88–95.
4. Бойчик І.М. Економіка підприємства : Навчальний посібник / І.М. Бойчик. – К.: Атака, 2004. – 480 с.

РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, а также, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в предпринимательской деятельности.

Известно то, что на заре промышленной революции Адам Смит считал необходимым включить в прибыль нечто вроде страховой премии компенсации риска, на который отважился человек, вложивший свои капиталы в дело. А. Смит, и другие представители классической школы экономической теории, относил риск к факторам формирования части прибыли. И. Шумпетер в книге «Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры)» пишет о том, что если риски не учитываются в хозяйственном плане, тогда они становятся источником, с одной стороны, убытков, а с другой — прибылей [1].

Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды, и разновидности рисков.

Следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить:

- внешние – непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, неустойчивость политического режима и другие);
- внутренние – их источником является сама предпринимательская фирма (неэффективный менеджмент, ошибки маркетинговой политики, внутрифирменные злоупотребления).

С точки зрения длительности во времени риски разделяются:

- кратковременные – угрожают в течение известного отрезка времени (при перевозке груза, платежа по конкретной сделке и);
- постоянные – угрожают непрерывно (неплатежи в несовершенной правовой системе, разрушения в сейсмоопасном районе и) [2].

Основная задача предпринимателя – рисковать расчетливо, не переходя ту грань, за которой возможно банкротство фирмы, следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски.

Как известно, последствия риска чаще всего проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск – это не только нежелательные результаты принятых решений. При определенных вариантах предпринимательских проектов существует не только опасности не достичь намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

На сегодняшний день для предприятий являются три вида угроз:

- угроза существованию или суверенности предприятия;

- угроза целостности предприятия;
- угроза рыночной позиции предприятия.

Это связано с неправовой ликвидацией предприятий в результате злого умысла другого лица, или группы лиц. Идет процесс подчинения самостоятельных прежде субъектов хозяйствования отраслевым объединениям.

При управлении рисками наиболее эффективно:

- предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;
- работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;
- готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;
- использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем,
- предпринимать превентивные меры везде, где это возможно [3].

Риск является категорией вероятностной, поэтому можно характеризовать его целесообразно как вероятность возникновения определенного уровня потерь.

Наиболее распространенными методами оценки рисков являются:

- статистический;
- анализ целесообразности затрат;
- метод экспертных оценок;
- метод использования аналогов.

В экономике развитых стран применяется метод оценки рисков при вложении средств в ценные бумаги, который называется «модель анализа колебания цен». Он обоснован на определении степени риска путем сравнения колебаний цен на различные виды ценных бумаг или стоимости всего портфеля фондовых ценностей с колебаниями общественного уровня цен на фондовом рынке за определенный период. Отношение величины изменения цен на отдельные фондовые инструменты или цены всего портфеля ценных бумаг к величине изменения уровня цен на рынке ценных бумаг за один и тот же период (в %), обозначается через соответствующий коэффициент (чем выше этот показатель, тем больше вероятность получить высокую прибыль на инвестированный капитал, но при этом повышается и степень рискованности вложений в ценные бумаги). С учетом этого коэффициента норма прибыльности от инвестирования конкретного вида ценных бумаг рассчитывается по формуле (1):

$$K_i = K_{бр} + (K_c - K_{бр}) * V_i, \quad (1)$$

- где K_i – ожидаема норма прибыли от инвестирования в i -й вид ценных бумаг;
 $K_{бр}$ – безрисковая норма доходности (обеспечивается вложением средств в государственные ценные бумаги);
 K_c – среднерыночная норма прибыльности;
 V_i – коэффициент i -го вида ценных бумаг [4].

Для получения наиболее качественного суждения к участию в экспертизе привлекаются специалисты, имеющие высокий профессиональный уровень и большой практический опыт в области поставленной проблемы, обладающие способностью к адекватному отображению тенденций развития, интересующиеся поставленной проблемой.

Заключительным этапом оценки и анализа факторов риска предпринимательской деятельности является разработка и принятие управленческих решений, направленных на возможное снижение степени риска. Как правило, большинство мероприятий, направленных на снижение степени риска, можно сгруппировать следующим образом:

1. Избежание риска. В этом случае инвестор принимает решение не участвовать в данном мероприятии, то есть уклоняется от обстоятельств, связанных с риском. Но итогом такого отклонения может стать будущая потерянная прибыль. Принимая это решение, предприниматель должен сопоставить возможные негативные последствия, вероятность их наступления и упущенную выгоду.

2. Удержание риска, то есть оставления риска за инвестором. В этом случае инвестор, вкладывая капитал в данное мероприятие, заранее уверен, что сможет в случае необходимости погасить возможные убытки за счёт собственных средств, доходов из других источников. Принимая подобное решение, инвестор должен располагать не только достаточными финансовыми ресурсами, но и достаточной информацией о возможном развитии событий.

3. Передача риска третьему лицу (страхование) означает, что инвестор передает ответственность за финансовый риск кому-то другому, например страховому обществу.

Сущность страхования выражается в том, что инвесторов отказаться от части доходов, лишь бы избежать риска, то есть готов платить за снижение степени риска до нуля. Фактически, если стоимость страховки равна возможному убытку (то есть страховой полис с ожидаемым убытком 100 тыс. грн. будет стоить 100 тыс. грн.), инвестор, не склонный к риску, захочет застраховаться так, чтобы обеспечить полное возмещение любых финансовых потерь, которые он может понести. Страхование финансовых рисков является одним из наиболее распространенных способов снижения его степени. На практике, как правило, подобные мероприятия применяются в комплексе, так как действия их взаимосвязаны и получение желаемого эффекта возможно лишь при проведении квалифицированной работы по эффективному прогнозированию и внутреннему планированию, самострахованию и страхованию, передачи части риска другим фирмам.

В итоге можно сказать, что предпринимательства без риска не бывает. Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно, все рыночные оценки носят многовариантный характер.

Важно не бояться ошибок в своей рыночной деятельности, поскольку от них никто не застрахован, а главное – не повторять оплошностей, постоянно корректировать систему действий с позиций максимума прибыли.

Для такой работы подходит профессия менеджера, а именно предусматривать дополнительные возможности для смягчения крутых поворотов на рынке. Главная цель менеджмента, добиться, чтобы при самом худшем раскладе речь могла идти только о некотором уменьшении прибыли, но ни в коем случае не стоял вопрос о банкротстве. Поэтому особое внимание уделяется постоянному совершенствованию управления риском – риск – менеджменту.

Литература:

1. Риски в деятельности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: works.doklad.ru

2. Грабовый П.Г. Экономика современного предприятия / П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев, К.Г. Романова, В.Б. Хрусталева, С.М. Яровенко. – М.: Аланс, 1994. – 200 с.

3. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. – М.: Инфра, 1996. – 670 с.

4. Богатин Ю.В. Инвестиционный анализ / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. – М.: Эконом, 2000. – 285 с.

ЗНАЧЕНИЕ КСО ДЛЯ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня социальная ответственность организации должна рассматриваться как часть стратегии, которая обеспечивает устойчивость организации (баланс экономической, социальной и экологической составляющих). Практика ряда компаний показала, что акцент на экономических показателях в оценке и управлении эффективностью и результативностью деятельности организации приводит к потере конкурентных преимуществ организации, проблемам с потребителями, местным сообществом, органами власти, сотрудниками организации.

Социальная ответственность должна проявляться во всех направлениях основной деятельности компании, например, в рамках организации труда и производственного процесса компания должна стремиться обеспечить соблюдение норм безопасности и экологичности, качество продуктов компании [2].

Социально-ответственная деятельность может помочь компании развиваться в современных условиях глобализации, обеспечивать конкурентоспособность, выход на новые рынки, наращивать нематериальные активы, обеспечивать этичность менеджмента и развитие персонала.

Социально ответственные инициативы бизнеса имеют глубокую традицию в западном мире. Понятие «корпоративной социальной ответственности» сформировалось на Западе сравнительно недавно, около 30 лет назад. До этого периода существовали разрозненные стандарты в различных областях корпоративного управления, касающиеся политики взаимоотношений с работниками, корпоративной этики, подходов к охране окружающей среды. В сфере социальной политики компаний стандарты и правила не были выработаны вообще, преобладал «случайный» подход: работа по обращениям, ответ на просьбы местных властей или требования профсоюзов.

Однако уже с конца семидесятых годов ведущие компании США и Великобритании начали приходить к необходимости объединить разрозненные элементы корпоративной политики, связанные с взаимоотношениями компании с внешней средой и выработать целостные подходы к взаимодействию с обществом. Такая политика, с одной стороны, должна была бы быть связана с философией компании, ее маркетинговой стратегией, с другой стороны, отвечала бы ожиданиям общества.

Среди причин, побудивших крупные компании обратить более пристальное внимание на политику во взаимоотношениях с обществом, можно выделить также:

– усилившееся давление со стороны государства, которое в Великобритании и других странах Западной Европы под давлением общества выдвинуло более жесткие стандарты в сфере трудового законодательства, охране окружающей среды. В США роль государства была значительно ниже, однако и там она постепенно ужесточалась;

– давление профсоюзов, прежде всего в сфере охраны труда и в Европе и в США;

– значительно возросшую взаимосвязь между общественным мнением и уровнем продаж; отношение к тому или иному товару или брэнду определялось не только качеством самого товара, эффективностью рекламы, но на поведение потребителей влиял и общий имидж компании, в том числе ответственность ее поведения в отношении партнеров, работников, окружающей среды, общества в целом. Классическим примером катастрофического снижения продаж вследствие плохой общественной репутации может служить компания «Нестле», которая в конце восьмидесятых годов пострадала из-за непродуманной политики продвижения

молочных смесей в развивающихся странах. Негативное общественное мнение привело к фактическому бойкоту всей линии товаров «Нестле» и финансовым потерям для корпорации.

К началу XXI века большинство крупных компаний США и Западной Европы сформировали собственную политику корпоративной социальной ответственности. Более того, были созданы объединения компаний, целью которых стало развитие и продвижение концепции корпоративной социальной ответственности, эта тема начала разрабатываться исследователями и экспертами, работающими в области корпоративного управления, а изучение концепции корпоративной социальной ответственности вошло во все учебные курсы по корпоративному менеджменту ведущих экономических вузов

Можно рассмотреть следующие модели КСО, сложившихся в мире.

Американская модель КСО имеет историю с XIX века. В силу природы американского предпринимательства, основанного на максимальной свободе субъектов, многие сферы общественных отношений остаются до сих пор само регулируемы. В том числе, это трудовые отношения работник-работодатель (двухсторонний договор), добровольность медицинского страхования. В то же время Америка выработала многочисленные механизмы участия бизнеса в социальной поддержке общества через корпоративные фонды, нацеленные на решение разнообразных социальных проблем за счет бизнеса (спонсирование профессионального образования, пенсионных и страховых сфер для персонала). Ответственное социальное поведение и благотворительность корпораций поощряются соответствующими налоговыми льготами и зачетами, закрепленными на законодательном уровне [1].

В континентальной Европе корпоративная деятельность, как правило, регулируется нормами, стандартами и законами соответствующих государств. Европейский бизнес рассматривает государство как институт, приводящий в исполнение принятые правила поведения, а в США подобное вмешательство государства расценивается как нарушение свободы бизнеса.

Во многих европейских странах законодательно закреплены обязательное медицинской страхование, пенсионное регулирование, природоохранная деятельность предприятий.

Если американская модель рассматривает в качестве целей КСО прибыльность и ответственность перед акционерами, то европейская относит к КСО дополнительно вопросы ответственности перед работниками и местными сообществами.

Благотворительность в Европе не так популярна как в США, что объясняется более существенным налоговым бременем [3].

Литература:

1. Шмален Г.К. Основы и проблемы экономики предприятия / Г.К. Шмален. – М.: Финансы и Статистика. – 1996. – 431 с.
2. Голубков Е.П. Проблемы планирования и управления. Опыт системных исследований / Е.П. Голубков. – М.: Экономика. 1987. – 241 с.
3. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: ЮНИТИ, 1986. – 243 с.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПО-УКРАЇНСЬКИ. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК.

Сьогодні помітно зросла роль бізнесу у розвитку суспільства, підвищилися вимоги до відкритості в діловій сфері. Багато компаній чітко усвідомили, що успішно вести бізнес, функціонуючи в ізольованому просторі, неможливо. Тому інтеграція принципу корпоративної соціальної відповідальності у стратегію розвитку бізнесу стає характерною рисою провідних вітчизняних компаній.

У цілому соціальна відповідальність бізнесу – це політика, яка свідомо і цілеспрямовано обирається компанією для того, щоб не просто існувати та отримувати прибуток, а добровільно робити свій позитивний внесок у розвиток сучасного суспільства.

В Україні ще формується модель КСВ, інститут корпоративної соціальної відповідальності перебуває лише на етапі становлення, тому прояви соціальної відповідальності бізнесу носять рідкий та спонтанний характер і не мають вигляду чіткої стратегії по формуванню іміджу організації. При цьому є дуже поширеним явище коли рішення про соціальне інвестування приймається вищим керівництвом на основі особистих поглядів та цінностей, не враховуючи цінності компанії та очікуваний від акції результат. Більшість середніх українських компаній вважають, що соціальна відповідальність бізнесу залишається прерогативою великого бізнесу, що має до цього можливості. Українські компанії застосовують соціальну відповідальність як технології, а не принцип діяльності. Стандарти етики, прозорості є формальними і декларативними. Більше того, КСВ сприймається суспільством як намагання компенсувати завдану навколишньому середовищу шкоду. Особливо це стосується шкідливих виробництв. Українські організації спрямовують основні зусилля на фінансову підтримку закладів охорони здоров'я, культурні, спортивні та релігійні заходи. Так як такі витрати найбільш вигідні з точки зору ефекту пізнаваності – це надійно формує лояльне відношення населення [1, 2].

Оцінюючи результати дослідження проблематики відносно соціально відповідального бізнесу в Україні можна зробити декілька висновків.

По-перше, суспільство ще не готове до сприйняття концепції соціальної відповідальності для кожного КСВ поки що залишається ношею бізнесу, яку він буде нести самостійно.

По-друге, наразі, присутня низька роль впливу репутації компанії при виборі товарів та послуг, а також існує недовіра до соціальних ініціатив компанії.

По-третє, спостерігається відсутність бажання сприймати соціальну відповідальність бізнесу із-за стереотипів: фірми не сплачують податки, випускають неякісний товар.

По-четверте, суспільство досі сприймає поняття «стандарт» як таке, що повинно впроваджуватись у обов'язковому порядку, а не як модель до створенню якої потрібно йти.

Майбутнє КСВ в Україні залежить від важливості та нагальності соціальних питань для компаній. Моральні переконання власників бізнесу, тиск з боку груп впливу, необхідність сертифікації для освоєння інших ринків — всі ці фактори спричинять визначення власної, української сутності КСВ та індивідуальних стратегій для окремих компаній. Можна вчитись від іноземних компаній та міжнародних програм, проте потрібно не забувати власні історичні традиції [як давні традиції доброчинності, так і переваги недавнього комуністичного укладу] з метою підвищення ефективності програм, систем і процесів всередині компанії. Воля до змін потрібна на

найвищому рівні, без підтримки вищого керівництва програми КСВ приречені на неуспіх та занепад. Лише коли КСВ знайде відгук серед великих підприємств, можна буде говорити про поступовий розвиток концепції в українських реаліях.

Корпоративна соціальна відповідальність є "живою" концепцією і це робить її цікавою. Йдеться про людей, гроші і природу. Все знайоме, все потрібне, виклик лише в одному – як збалансувати ці три поняття [3].

Соціальна відповідальність стрімко поширюється среди українських підприємств, що не дивлячись на брак законодавчої бази, недостатню поінформованість, відставання від світових трендів, відсутність державної підтримки. Ключову роль у процесі видіграють представництва світових компаній в Україні, а також вітчизняні компанії великого та середня бізнесу, які мають амбіції для розвитку на світовій арені. Високий рівень корпоративної соціальної відповідальності може позитивно позначитися на конкурентоспроможність компаній. Але ці процеси потребують активної підтримки з боку держави, яка винна визначити основні принципи вітчизняної КСВ для учасників бізнес-середовища, а також розробити комплекс відповідних стимулів.

Література:

1. Історія СБВ. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/about/history>.
2. Соціальна відповідальність. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://global.mondelezinternational.com/ua/uk/Responsibility/default.aspx>.
3. Воробей В.А. // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – №10. – 2005. [Електронний ресурс]: Режим доступу – <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>

КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Основными факторами производства на предприятии являются: предмет труда, орудие труда и рабочая сила. Основная роль принадлежит последнему фактору, в данном случае кадровому потенциалу. Актуальность данной темы в том, что кадры играют важную роль в производительном процессе и от них зависит, насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно работает предприятие в целом. В основном эффективность производства зависит от квалификации рабочих, что влияет на объем вырабатываемой продукции. То или иное использование кадров прямым образом связано с изменением показателя производительности труда. Поэтому рост этого показателя является важнейшим условием развития производительных сил страны и главным источником роста национального дохода.

Сущность и значение фактора рабочая сила изучалась такими учеными как В.П. Грузинов, В.Б. Грибов, И.В. Сергеев, Б.М. Генкин и др. Эту тему рассматривали многие исследователи, но в целом их объединяла общая цель – изучение кадров предприятия и их влияние на производительность труда.

Целью исследования является определить, что собой представляют кадры на предприятии и от чего зависит их эффективность.

Успех деятельности организации (предприятия) во многом определяется уровнем квалификации ее работников, степенью сплоченности команды, работающей на одну идею. Поэтому трудовые ресурсы организации являются объектом постоянной заботы со стороны руководства. В рамках одного предприятия вместо термина «трудовые ресурсы» используют термин «кадры предприятия».

Кадры предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и с неосновной деятельностью. Под кадрами предприятия принято понимать основной (штатный) состав работников предприятия. Основными его признаками являются:

- 1) наличие трудовых взаимоотношений с работодателем, которые оформляются трудовым договором (контрактом);
- 2) обладание определенными качественными характеристиками (профессией, специальностью, квалификацией, компетентностью и др.), наличие которых определяет деятельность работника на конкретной должности или рабочем месте;
- 3) целевая направленность деятельности персонала, т.е. обеспечение достижения целей организации путем установления адекватных им целей отдельного работника и создания условий для их эффективной реализации [1].

На каждом предприятии должна осуществляться кадровая политика. Основными ее направлениями должны стать: определение потребностей в рабочей силе как по количеству, так и по качеству, форм ее привлечения и дополнения, разработка мероприятий по улучшению ее использования. Последняя относится как к повышению квалификации, так и к созданию условий для полного проявления стимулов к высокопроизводительному труду со стороны каждого работника [2]. Критерием оценки кадровой политики является эффективность экономики производства.

Проведение кадровой политики предполагает осуществление определенного учета работающих на предприятии. В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на:

1) промышленно производственный персонал (ППП), т.е. работники непосредственно связанные с выполнением производственного процесса и его обслуживанием;

2) непромышленный персонал включает работников, непосредственно не связанных с производственным процессом, но создающие нормальные условия для работы ППП.

Персонал предприятия можно охарактеризовать с помощью количественных и качественных показателей. К качественным показателям относятся профессия, специальность и квалификация специалистов. Под профессией понимается способность специалиста осуществлять особый род деятельности, требующий теоретических знаний и практических навыков.

Специальность – вид деятельности в пределах профессии, имеющий специфические особенности и требующий дополнительных навыков и знаний.

Квалификация – это способность специалиста выполнять работу определенной сложности. Она определяется теоретической подготовкой, зависящей от уровня образования, и опыта приобретаемого в практической деятельности. Каждая профессия требует своего сочетания теоретической подготовки и опыта.

Показателем квалификации специалиста является разряд. В Украине тарифный разряд в единой тарифной сетке (ЕТС) изменяется от 1 (низшая квалификация) до 25 (высшая квалификация). В этой системе все работники не зависимо от категории имеют единую систему оценки квалификации. Если предприятие частное, то размер тарифных ставок устанавливается собственниками заведения. В государственных – осуществляется на основании законов и других нормативно-правовых актов Украины, генерального, отраслевого, региональных соглашений, коллективных договоров, в пределах бюджетных ассигнований и внебюджетных доходов [3].

Профессиональный и квалификационный состав предприятия зависит от особенностей и сложности производственного процесса. Основными факторами, определяющими его являются:

- 1) уровень механизации и автоматизации производства;
- 2) тип производства (массовый, серийный и единичный);
- 3) размеры предприятия;
- 4) организационно-правовая форма предприятия;
- 5) сложность продукции;
- 6) отрасль и другие.

К количественным показателям относятся численность и текучесть персонала. Численность персонала характеризуется следующими показателями: явочная численность включает всех работников явившихся на работу, списочная численность это численность работников зачисленных в штат предприятия на конкретную дату. Разность между списочной и явочной численностью характеризует целодневные потери времени и среднесписочная численность персонала определяется как средняя, в течении календарного периода списочная численность персонала. Последний показатель характеризует трудовой потенциал предприятия.

Важным показателем, характеризующим сменяемость персонала, является текучесть кадров. Текучесть определяется следующим формулой (1):

$$TK = \frac{П + У}{Ч_{ппп}}, \quad (1)$$

где П – число принятых в течении планового периода специалистов, чел.;
У – число уволенных в течении планового периода специалистов, чел.;
Ч_{ппп} – среднесписочная численность персонала за плановый период, чел.

Текущая персонал должна быть оптимальной, для большинства предприятий она составляет 10–15%. Более высокая текучесть приводит к высоким потерям рабочего времени, а слишком низкая текучесть замедляет обновление персонала. Структура и численность персонала отражены в штатном расписании предприятия.

Наукой установлено, что эффективность работы предприятия на 70–80% зависит от его руководителя. Именно он подбирает для себя команду и определяет кадровую политику на предприятии. Если на фирме нет перспективного плана развития и нет стратегии на дальнюю и ближнюю перспективу, это значит, что у предприятия нет будущего. Поэтому на каждой собственности основным стержнем в кадровой политике должны быть подбор и расстановка в первую очередь руководителей различного звена.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии в определенной мере зависит и от структуры кадров предприятия – состава кадров по категориям и их доли в общей численности [4].

Общая потребность предприятия в кадрах (А) определяется по формуле (2):

$$A = Ч + ДП, \quad (2)$$

где Ч – базовая потребность в кадрах, определяемая объемом производства;
ДП – дополнительная потребность в кадрах.

Дополнительная потребность в кадрах (ДП) – это разница между общей потребностью и наличием персонала на начало расчетного периода.

При расчете дополнительной потребности учитываются:

- 1) развитие предприятия (научно обоснованное определение прироста должностей в связи с увеличением производства);
- 2) частичная замена практиков, временно занимающих должности специалистов;
- 3) возмещение естественного выбытия работников, занимающих должности специалистов и руководителей;
- 4) вакантные должности, исходя из утвержденных штатов, ожидаемого выбытия работников.

Базовая потребность предприятия в кадрах (Ч) определяется по формуле (3):

$$Ч = \frac{ОП}{В}, \quad (3)$$

где ОП – объем производства;
В – выработка на одного работающего.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени или затратами труда на единицу продукции. Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются: выработка продукции на единицу времени и трудоемкость продукции.

Для предприятия выработка определяется следующей формулой (4):

$$ПТп = \frac{В}{Чппп}, \quad (4)$$

где ПТп – выработка (производительность труда) на предприятии;

В – объем произведенной продукции в стоимостном или натуральном выражении;

Чппп – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.

Подводя итоги можно сказать, что кадры предприятия и производительность труда – это понятия, которые тесно связаны между собой. На каждом предприятии должен разрабатываться план по труду и заработной плате, цель которого – изыскание резервов по улучшению использования рабочей силы и на этой основе повышение производительности труда.

Литература:

1. Кадровый потенциал. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hanadeeva.ru/biblioteca/referati_po_economike/index.html.

2. Грузинов В.П., Грибов В.Д. – Кадры предприятия. [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-4/32.htm>.

3. Оплата труда. [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.jobs.ua/kzot/part-7>.

4. Кадры и производительность труда. [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://refoteka.ru/r-194508.html>.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Данная работа посвящена обзору проблем социальной ответственности бизнеса, которые возникают на сегодняшний день перед большим и малым бизнесом, касаются они также и государственных предприятий. Актуальность темы объясняется тем, что именно бизнес-сообщества, обладая существенными долями финансовых и материальных ресурсов, способны вести работу по разрешению социальных проблем современного мира.

Понятие «корпоративная социальная ответственность» зародилось в конце XX века в европейских странах, но в нашей стране первые разработки в этом направлении были намечены сравнительно недавно. Сначала под социальной ответственностью понималась лишь политика отношений между работодателем и работниками, своевременная выплата заработной платы, уплата налогов и т.п. Сегодня это понятие несколько трансформировалось, появились разговоры о необходимости ведения бизнеса с учетом заботы об окружающей среде, а также подключился социальный аспект, в настоящее время являющийся неотъемлемой частью устойчивого развития.

Отсутствие единой трактовки определения «корпоративной социальной ответственности» является одной из наиболее существенных проблем в этой сфере, позволяя компаниям по-своему объяснять значение этого понятия. Но суть каждой из них состоит в том, что компании должны на добровольной основе внедрять в свой бизнес как социальную, так и экологическую политику, ориентированную на все заинтересованные стороны от работников до всего общества в целом, принимая участие в поддержании его стабильности.

По мере развития корпоративной социальной ответственности возникают проблемы, наиболее важные из которых будут рассмотрены в данном тезисе.

Главное, чем характеризуется корпоративная социальная ответственность, это добровольность, т.е. бизнес должен быть ответственен как перед внутренней, так и перед внешней средой компании, отдавая часть доходов на нужды общества. Еще несколько лет назад в Украине не понимали значения КСО, считая вкладом в развитие общества ежемесячную оплату труда, бесплатное питание, и иногда бесплатное медицинское страхование для сотрудников. А крупнейшие корпорации ограничивались тем, что обещали в будущем проведение акций благотворительности и заявляли о необходимости охраны природы и защиты вымирающих представителей животного и растительного мира.

В связи с тем, что украинские производители заинтересованы в иностранных капиталовложениях и новых международных связях, проблема введения новых стандартов корпоративной ответственности с ориентиром на западную модель становится все более актуальной. На сегодняшний день разработаны стандарты отчетности в области КСО (United Nations Global Compact, ООН, 2000 г.), а качество ведения корпоративной ответственности оценивает социальный аудит. Но рассматривать корпоративную ответственность, ориентируясь только лишь на западную практику и разработанные стандарты в рассматриваемой сфере, без учета внутривнутриполитической ситуации и особенностей, присущих отдельным регионам невозможно, и вследствие этих и многих других факторов становление и развитие КСО в Украине сталкивается с рядом трудностей.

Первая состоит в том, что лишь незначительная доля предприятий вовлечена в процесс внедрения принципов корпоративной социальной ответственности в свою

деятельность. Официально курс в этом направлении был взят в 2003 году, и за прошедшие десять лет добровольная активность по усвоению этих принципов наблюдается в основном у крупных национальных компаний. Именно эти представители частного бизнеса, понимающие стратегическую необходимость и эффективность работы в сфере социальной и экологической поддержки общества, первыми стали использовать в деятельности международные стандарты КСО и предоставлять социальную отчетность, отличающуюся своей прозрачностью и общедоступностью.

Малый и средний бизнес такую активность не проявляет, это связано как с недостаточностью материальных ресурсов по сравнению с транснациональными корпорациями (в связи с этим фактором предприятия способны лишь на разовые благотворительные акции, избегая долгосрочных проектов), так и из-за многочисленных налоговых платежей. Все это позволяет Украинским представителям малого и среднего бизнеса ограничиваться лишь благотворительностью местного масштаба.

Помимо слабого вовлечения в развитие принципов КСО в Украине малого и среднего бизнеса существует и другая проблема – крайне низкая заинтересованность в этой сфере государственных компаний (либо находящихся под контролем государства). Казалось бы, кто, как не представители государственного бизнеса, должны подавать пример для других: быть более открытыми и социально ответственными. Но нет, происходит все как раз наоборот, и это можно объяснить тем, что КСО предполагает, что компания должна публиковать отчеты по своей деятельности (экономические, социальные, касающиеся устойчивого развития), то есть добровольно раскрыть всю важную информацию. А на это, учитывая непрозрачность Украинского бизнеса, организации пока пойти не готовы.

Также становлению в нашей стране социальной ответственности мешает и тот факт, что работники компаний хоть и критикуют своих работодателей по поводу того, что они не желают решать их проблемы в социальной сфере, но и сами полностью отстраняются от попыток предпринять какие-либо шаги в этом направлении самостоятельно, предпочитая перекладывать ответственность за это на вышестоящее руководство.

Еще одна сложная задача, стоящая перед компаниями, внедряющими в свой бизнес политику корпоративной социальной ответственности – это достижение баланса интересов и потребностей множества заинтересованных сторон, или стейкхолдеров, имеющих на организацию определенное влияние или подверженных ему. К ним можно отнести акционеров, профсоюзы, общественные организации, поставщиков, кредиторов, персонал организации и т.п. Большинство крупных корпораций испытывает серьезное давление с их стороны. Причем требуемые от корпорации конкретные действия могут быть совершенно различными: от использования более экологически чистых материалов в производстве до удовлетворения интересов конкретных некоммерческих организаций. Нарушение этого баланса может привести к серьезным конфликтам, которые могут повлечь за собой неприятности для компании, как финансовые (снижение доходов), так и деловые (потеря репутации).

Но одна из самых острых проблем на пути развития социальной ответственности бизнеса – это отсутствие реальных законодательно установленных стандартов регулирования отношений в этой сфере. Политика принудительного навязывания компаниям со стороны государства необходимости ведения деятельности на основе принципов КСО к желаемым результатам не приводит, потому что руководство компаний, учитывая нестабильность экономики в нашей стране, не очень охотно расстаются со своими доходами, предпочитая оставить что-то в запасе. А государство, в свою очередь, заинтересовано в участии крупных компаний в развитии социальной

ответственности бизнеса ввиду недостатка финансовых средств, и в принципе готово на партнерство и оказание содействия в этом процессе.

Но для того, чтобы взаимовыгодное сотрудничество этих институтов достигло наибольшей эффективности, необходимо создание в Украине адекватного механизма государственного регулирования социальной ответственности бизнеса. Первым шагом в этом направлении должна стать разработка законодательной нормативно-правовой базы в сфере КСО. Далее можно предложить следующие методы в отношении совершенствования КСО в нашей стране: экономические льготы, создание инвестиционных некоммерческих фондов, прибыль которых, не облагаемая налогом, идет на благотворительность, введение обязательной социальной отчетности для организаций, создание государственно-частных партнерств, стимулы для руководства компаний и многое другое. Некоторые из предложенных мероприятий уже опробованы в зарубежных странах, поэтому некоторый опыт мы можем заимствовать, но и обязательна разработка новых, более характерных для нашей страны с учетом Украинского менталитета.

К сожалению, по мере активного внедрения политики корпоративной социальной ответственности в Украине возникнет еще большее число проблем, но при научно обоснованном подходе все они в конечном счете поддаются разрешению.

Таким образом, в современном мире социальная ответственность бизнеса играет решающую роль. По мере развития производства, научно-технического прогресса, урбанизации жизни возникают и обостряются новые, чрезвычайно сложные проблемы: экологические, социально-экономические, технические, информационные, культурологические и пр. От комплексного решения этих проблем зависит будущее цивилизации. Но решение их в значительной мере определяется деятельностью современных корпораций, их ответственностью перед обществом и будущим. Вот почему проблемы корпоративной социальной ответственности сегодня становятся центральными в менеджменте. Поиском их решений занимаются многие представители политики, науки и бизнеса.

Разработка и внедрение разумной и эффективной политики корпоративной социальной ответственности – это шаг к признанию украинских компаний на международной арене. Это начало длинного пути изменения стереотипов, имиджа предприятий Украины, возможность совмещения рыночной политики и социальной ориентации бизнес-структур.

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В умовах глобалізації ринок праці є складовою частиною економічної системи країни, так як відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі. Найбільш гострою проблемою ринку праці є неефективна зайнятість. Вона визначає міру відставання від розвинених країн у продуктивності праці, безробіття, порушення структурних диспропорцій зайнятості, неконтрольований відтік робочої сили за кордон, падіння рівня доходів населення, тощо.

Проблема безробіття є характерною рисою ринкової економіки. Вона має особливо велике значення для України. Оскільки економіка нашої країни не спроможна утримувати велику кількість незайнятих.

Тому ринок праці є певний економічний простір, тобто сфера працевлаштування, в якій взаємодіють покупці і продавці робочої сили, а також досить складний соціально-економічний механізм, що забезпечує узгодження ціни й умов праці між роботодавцями і найманими працівниками на відповідних умовах регулювання попиту і пропозиції специфічного товару "робоча сила". У сучасних умовах формування ринкових відносин існує невідповідність між наявністю ресурсів і потребою в них, що визначає необхідність вироблення додаткових заходів щодо інтенсифікації суспільного виробництва, підвищення продуктивності праці тощо.

У сучасних умовах економічного розвитку країни використовують здебільшого найману працю, тобто, на ринку праці робітники пропонують свою здатність до праці, розраховуючи на високу оплату, формуючи пропозицію. А роботодавці, в свою чергу, формують попит і коригують ставки заробітної плати. На відміну від дуалістичної моделі західних ринків, українському ринку праці властива трисекторна модель, яка охоплює: зайнятих в офіційній економіці; зайнятих у неофіційній економіці та зайнятих одночасно в офіційній та неофіційній економіках. Особливу тривогу викликають соціально вразливі сегменти ринку праці, представлені конкурентоспроможними працівниками з нестійкою зайнятістю, спадним попитом на послуги праці, низькими та нестабільними доходами.

В українській економіці його характеризують такі риси:

- незареєстрованість зайнятості, діяльність тальки на свій власний страх і ризик з повною відповідальністю за результати;
- суперечність з розвитком офіційної економіки, ізольованість, некоординованість цих видів діяльності;
- залежність доходів від ступеня ризику, випадкових обставин, відсутність будь-якого соціального захисту.

Сучасному розвитку ринку праці в Україні властиві певні особливості:

- належність до ресурсних ринків (продавцями послуг є домогосподарства, економічно активне населення, а покупцями – урядові та неурядові інституції);
- важливу роль відіграють профспілки, асоціації виробників, а також держава;
- робоча сила є особливим товаром;
- заробітна плата – основний вид доходу більшості працівників, сімей, що визначає якість робочої сили.

До основних показників які характеризують тенденції ринку праці можна віднести такі, як кількість економічно активного населення (робоча сила). До цієї групи відноситься населення віком від 15 до 70 років включно, які впродовж звітного періоду займалися виробничою діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікувалися як "зайняті" або "безробітні", визначені за методологією МОП. Відношення кількості економічно активного населення до постійного показує рівень

економічної активності, тобто відсоток робочої сили, яка може бути зайнята у процесі виробництва. Таким чином у суспільстві рівень зайнятості визначається як відношення чисельності зайнятого населення віком від 15–70 років до економічно активного, а рівень безробіття визначається як відношення чисельності безробітного населення віком від 15–70 років до економічно активного населення.

Згідно з теорією ринкової економіки “безпечний” для суспільства рівень безробіття має становити 2–6%. Однак це передбачає рівень повної зайнятості, тобто природний рівень безробіття, коли кількість осіб, які шукали роботу, дорівнює кількості вільних робочих місць. Безробіття в цьому разі виникає внаслідок того, що професійно-кваліфікаційна структура не відповідає природній плинності (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні з 2000-2014 рр. (кількість населення в тис.чол.)

Рік	Всього населення	Економічно-активне населення	Заняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
2000	48923,2	21150,7	18520,7	2630,0	12,4%	1178,7
2001	48457,1	20893,6	18453,3	2440,3	11,7%	1063,2
2002	48003,5	20669,5	18540,9	2128,6	10,3%	1028,1
2003	47622,4	20618,1	18624,1	1994,0	9,7%	1024,2
2004	47280,8	20582,5	18694,3	1888,2	9,2%	975,5
2005	46929,5	20481,7	18886,5	1595,2	7,8%	891,9
2006	46646,0	20545,9	19032,2	1513,7	7,4%	784,5
2007	46372,7	20606,2	19189,5	1416,7	6,9%	673,1
2008	46143,7	20675,7	19251,7	1424,0	6,9%	596,0
2009	45962,9	20321,6	18365,0	1956,6	9,6%	693,1
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42973,7	19175,7	17394,7	1781,0	9,3%	464,9

Як ми бачимо найбільший рівень безробіття у 2000 році, а найменший у 2007–2008 рр.

Основними причинами безробіття як зареєстрованого, так і визначеного за методологією МОП, найчастіше виступають:

- звільнення за власним бажанням; вивільнення з економічних причин;
- неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів; низька заробітна плати;
- недостатній попит на товари і послуги;
- негнучка структура ринку праці;
- пасивна політика на ринку праці.

Таким чином, для підвищення зайнятості в Україні необхідно провести ряд економічних реформ, які дозволяють:

- впровадити прогресивні системи оплати праці;
- удосконалити інформаційне й науково-освітнє забезпечення;
- оптимізувати системи оподаткування та кредитування;
- удосконалити державну підтримку розвитку сільського господарства;
- стимулювати самозайнятність та розвиток агротуризму та інш.

Тому пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці є вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп, підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили, сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення, запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, впровадження

механізмів звільнення і перерозподілу зайнятих, реструктуризації економіки і піднесення виробництва.

Щодо подальшого реформування оплати праці як чинника реформування оплати праці кваліфікованої робочої сили має здійснюватися за певними напрямками, основними з яких є: розробка нових та вдосконалення існуючих механізмів організації і регулювання оплати праці з метою відродження основних функцій заробітної плати, забезпечення зростання мотиваційного потенціалу працівників на основі підвищення розмірів та посилення стимулюючої ролі заробітної плати.

Наразі ж сам ринок праці в Україні перебуває в стані становлення і лише йде до того, аби керуватися економічними законами та важелями.

Література:

1. Аналіз стану сучасного ринку праці в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.С. Ревякін // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2009. – С. 29–32.

2. Ляш О.І. Економічна характеристика ринку праці в умовах трансформації ринкової системи / О.І. Ляш, М.І. Пасерба // Науковий вісник – 2007. – Вип. 17. – С. 214–218.

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В ФОРМИРОВАНИИ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Активизировавшиеся в последнее десятилетие социально-экономические противостояния, военно-политические конфликты, этно-религиозные столкновения и их информационно-коммуникационное сопровождение формируют предпосылки социальных возмущений, о неопределенности и хаотичности которых настойчиво предостерегали не только ученые-обществоведы, футуристы, но и представители точных наук – математики, физики, кибернетики.

Современные процессы глобализации существенно расширили сферу информационных коммуникаций, вовлекая в обсуждение проблем частного и общественного, локального и межстранового характера огромную армию пользователей Интернет-ресурсов и социальных сетей. Активизировавшиеся социально-экономические, политико-правовые, культурно-мировоззренческие, морально-этические и прочие трансформации оказывают существенное влияние как на восприятие, понимание и интерпретации индивидами и общностями происходящих изменений, так и на жизнедеятельность человека, социальных групп, коллективов и общества в целом.

Междисциплинарный характер проблем, формирующих контент современного информационного пространства в контексте процессов глобальной информатизации, акцентирует актуальность проблемы исследования специфики информационных потоков, сопровождающих трансформационные процессы во всех сферах жизнедеятельности общества; их дестабилизирующих интерпретаций; способов противодействия им с использованием арсенала экономического знания.

Характерной чертой современных геополитических конфликтов, в их открытых и скрытых формах противостояния, является вовлеченность в их круговорот миллионов жизней и миллиардов умов или, скорее, – человеческих восприятий, суждений и интерпретаций событий и явлений. «Наш мир в будущем ... будет зависеть от того, что думаем, говорим и делаем мы, люди» [1].

В этой связи вынуждены констатировать, что восприятие трансформаций отдельными людьми, процессы формирования их взглядов и суждений, оценочные интерпретации ими явлений и событий, обуславливается, отнюдь, не концептами взвешенной государственной политики, объективными оценками представителей профессиональной и экспертной среды. Гораздо большее влияние на указанные процессы оказывают информационные потоки, созданные дилетантами и шарлатанами, а зачастую – и откровенными провокаторами, целью которых выступает разжигание мировоззренческих и вооруженных конфликтов. С помощью геоинформационных технологий к глобальному информационному пространству приобщились все, кто считает свободу слова абсолют, отождествляя её с безудержным произволом словоблудия. На страницах печатных и электронных СМИ, в блогах, ЖЖ, социальных сетях, на радио и телевидении массово появляются отечественные и иностранные *так называемые* эксперты и аналитики, репортеры и журналисты, которые без устали комментируют, интерпретируют, прогнозируют, предсказывают, оценивают, разрабатывают сценарии «развития», строят модели «будущего» и т.д. Такие «мыслители» навязывают свои измышления социуму, избегая при этом ответственности за сущность и последствия озвученного или написанного.

Следует обратить внимание, что большинство подобных суждений имеет эмоциональную окраску, носит поверхностный характер, отражает субъективную

картину видения социально-экономической и политической реальности или является откровенной подтасовкой фактов в интересах закулисных заказчиков. Такие суждения, как правило, не верифицированы, они игнорируют сущностное содержание и причинно-следственный характер как процессов развития социально-экономической, политической и духовной сфер, так и происходящих в них современных трансформаций. К тому же, указанные информационные сопровождения явлений и событий, комментарии, как правило, угнетающе пессимистичны, деструктивны, в них совершенно отсутствуют предложения, направленные на выработку конструктивных решений насущных проблем, разработки возможных оптимистических сценариев создания и консолидации будущего.

В информационном пространстве толкование современных трансформаций характеризуется, с одной стороны, – преобладанием негативных утверждений, насилием, запугиванием и агрессией, а с другой – засильем «культуры» непрофессионализма и бытового (диванного) мышления. Такой подход в трактовке категории «свобода слова» противоречит её пониманию как обязательного атрибута демократии и неотъемлемого элемента свободного общества, и которая не является абсолютным правом и не может использоваться для оправдания насилия, клеветы, пренебрежения, подрывной деятельности или использования непристойной брани ... для проповеди расовой ненависти или этнического насилия [2]. В целом можно говорить об информационно-смысловых атаках на сознание, о своеобразной победе информационного (и не только!) терроризма над объективностью высказываний, взвешенностью и осторожностью взглядов, достоверностью фактов.

Такие обнародованные суждения и видения способны влиять на индивидуальное и коллективное сознание на совершенно ином качественном уровне. Они могут усиливать деструктивность мышления, психический дискомфорт, эмоциональные шоки, конфликты ценностей, хаотичность в принятии решений относительно планирования и инвестирования, социальную турбулентность и разрушающую нервозность социума со всеми вытекающими последствиями. Очевидными становятся слабеющая способность отдельной личности самостоятельно эффективно и адекватно контролировать личные сферы физической, эмоциональной, поведенческой и когнитивной активности; формирование в психологическом климате социума устойчивых трендов эскалации беспокойства, тревожности, уныния. Нервная система всего общества тоже выходит из состояния равновесия, адекватности, что отражается во всех сферах его жизнедеятельности на микро-, макро- и мегауровнях.

В связи с этим, считаем возможным заявить о возникшей острой необходимости формирования традиций критического осмысления потребляемой информации в силу таящихся в ней угроз и национальной безопасности, и нормальному функционированию социально-экономической системы, и здоровью человека в его био-социо-духовной сущности.

Мы рассматриваем критическое мышление как суждения, которые основаны на целостном осмыслении противоречивой информации путем тщательного анализа достоверных фактов в отсутствии эмоций; как беспристрастное рассмотрение явлений и событий, поиск истины между двумя и более полярными точками зрения.

Ученые определили перечень характеристик идеального критического мыслителя. Среди них выделим наиболее значимые: придирчивость, хорошая информированность, умная доверчивость, беспристрастность, гибкость, справедливость в оценках, честность в признании собственной слабости, рассудительность при принятии решений, готовность пересматривать свою точку зрения, наличие четкого представления о предмете, спокойствие в сложных ситуациях, упорство в поисках нужной информации, разумность в выборе критериев, нацеленность на познание и получения результатов [3].

Критическое мышление, при прочих равных условиях, может выступать фильтром и демпфером сторонних дестабилизирующих суждений и их последствий, наделяет человека способностью отсеивать информационный мусор. Здоровые сомнения способствуют сдержанности в реакциях на поступающую информацию и её адекватной оценке. Допускаем даже, что в свете сегодняшних событий, иногда чрезмерно скептическое и недоверчивое отношение мыслящих людей к навязанным извне интерпретациям и суждениям, может оцениваться как меньшее зло в сравнении с излишней активностью, умышленно спровоцированной информационными вбросами.

Считаем, что черты личности с критическим мышлением могут сформироваться в высшей школе, в частности при изучении молодыми людьми экономической науки. Знание экономической теории основывается на объективных законах функционирования общества в целом и основных сфер его жизнедеятельности. Они, прежде всего, акцентируют комплекс общечеловеческих ценностей, цивилизованных средств, инструментов и механизмов их имплементации, поддержки и развития. Экономическая наука оперирует положениями различных теорий, концепциями решений проблем общества, моделями организации в обеспечении общественного развития. Плюрализм методологий разных экономических теорий позволяет анализировать одни и те же явления и процессы в различных ракурсах и с разных точек зрения, в зависимости от применяемой концепции. Известно, что меркантилизм, классическая политическая экономия, маржинализм и институциональная экономические теории стали фундаментом и отправной точкой развития для всех последующих парадигм развития экономической науки, экономических школ, концепций и течений.

Беглый взгляд на используемые ими методологии дает нам следующее представление о функционировании общества. В основе методов исследования меркантилистами экономической реальности находится макроэкономический подход к анализу экономических процессов и явлений. Также им присущ эмпиризм в описании внешних проявлений экономических процессов в увязке с решением прикладных задач и, практически, исключается применение системного анализа на основе метода абстракции. В основу учения классической школы положены принципы невмешательства государства в экономические процессы, неограниченной свободы конкуренции (невидимая рука рынка), превалирование индивидуальных интересов над общественными (модель экономического человека). Объектом изучения представители классической школы определили материальное производство без выделения в нем каких-либо отраслей, а методологической основой стала идея естественного порядка в материальном производстве. Предметом изучения «классики» выделили законы капиталистической экономики.

Маржиналисты, анализируя процессы, происходящие в реальном секторе экономики, применили новую методологию, основанную на использовании предельных величин, а ведущим принципом маржинального анализа стал выбор и оптимизация, при этом, исследования общего состояния экономики проводились на основе метода равновесного анализа. Институционалисты предметом исследования определили процессы влияния институтов на экономическую жизнь общества; систему связей между различными формами отношений в экономической, политической и культурной сферах, которые рассматриваются как взаимосвязанные и взаимодополняющие [4]. Объектом исследования для институционалистов предстала социальная экономика. При этом представители институционализма не смогли сформировать собственную методологию, что, по мнению отдельных ученых, является проявлением ее слабости, несовершенства. Институционалисты считают, что хозяйствующие субъекты в своих действиях руководствуются не только мотивами выгоды, но и неэкономическими факторами, поэтому их действия с определенной степенью вероятности можно смоделировать, предсказать. Институционалисты делают вывод о необходимости

вмешательства государства в регулирование социально-экономической жизни, поскольку интересы общества ставят выше интересов личности.

Анализ научных работ ведущих представителей разных экономических теорий демонстрирует сформированность, в рамках каждой из них, своего понимания предмета и методологии экономической науки. Экономисты постоянно расширяли границы своих исследований, формулируя для себя новые задачи, и при этом, к сожалению, игнорируя многие теоретические и практические проблемы, стоящие перед наукой, которые так и не были решены. В результате, экономическая теория до начала XXI в. не смогла справиться с решением многих фундаментальных теоретических проблем, имеющих важное практическое значение для общества, а также преодолеть внутренние разногласия и противоречия, что, по мнению большей части научного сообщества, обусловило ее современное кризисное состояние.

Невзирая на вышеизложенное, оценка преимуществ и недостатков используемых научных конструкций, нахождение альтернативных возможностей достижения положительного результата при принятии решения; объяснения законов и принципов функционирования основных сфер жизнедеятельности человека позволяет прогнозировать будущее состояния общества. Все это должно стимулировать получателей высшего образования критически взглянуть на прошлое, настоящее и будущее, оценить степень собственной склонности к чрезмерной сосредоточенности на чем-то одном и упорства в отстаивании «единственно правильных» причин событий и явлений, их сущности, путей выхода из ситуации.

И все же, несмотря на то, что современная экономическая наука находится в кризисном состоянии, критикуется как собственно учеными, так и общественностью, мы настаиваем на том, что именно знания экономической науки содержат объяснения многогранности общественного мира, критериев осмысления принципов его функционирования, теорий его развития. Безальтернативная истинность знаний объективных законов развития мира, формирующих фундамент экономической науки, выгодно отличает её от иных, более узких отраслей научных знаний, формирующих специалиста в конкретных сферах профессиональной деятельности: литератора, историка, лингвиста, математика, инженера, генетика, медика и пр. Способность экономической науки формировать глубокое понимание глобального контекста осмысления и интерпретаций истинной сущности окружающих реалий, предопределяет её базисную роль в формировании способностей к критическому осмыслению окружающего мира.

Таким образом, получатели высшего образования, которые сформируют навыки критического мышления, общаясь, смогут ретранслировать свою способность осмысления информации, событий и явлений уже не в русле слепой веры к прочитанному или услышанному, а с точки зрения отвлеченности от эмоций интерпретатора и стимулировать окружающих относиться к ним с сомнением, осторожностью. Этим самым можно увеличить противостояние влиянию невежества и пропаганды, сформировать объективное мировоззрение, основанное на знании, уменьшить риски хаоса в умах людей и общественной среде.

Литература:

1. Ласло Э. Век бифуркации. Постигание изменяющегося мира [Электронный ресурс] Э. Ласло. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/evolutionism/vek-bifurkacii-laszlo/>.

2. Принципы демократии (Свобода слова) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.infousa.ru/government/principles_files/speech.htm.

3. Критическое мышление: отчёт об экспертном консенсусе в отношении образовательного оценивания и обучения (Дельфи-доклад). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evolkov.net/critic.think/basics/delphi.report.html>.

4. Бузгалин А.В. Возвращение политической экономии [Электронный ресурс]. А. В. Бузгалин. – Режим доступа: <http://www.interpolitec.ru/article/возвращение-политической-экономии>.

ТЕХНОПАРКИ, ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку, на превеликий жаль, Україна ще не досягла піку свого економічного розвитку, адже зараз рівень реального ВВП знаходиться на відмітці 80% від 1991 року. Усе суспільство розуміє складність ситуації, у якій опинилася країна, і розуміє, що терміново необхідно реформувати економіку і знаходити інноваційні шляхи розвитку держави. Це необхідно не тільки для того, щоб досягати нових вершин, це необхідно, щоб не загубити те, що маємо. Адже досвід попередніх 20 років показав, що легко втратити навіть такий величезний промисловий комплекс, унікальні виробництва надскладної продукції, які залишилися у спадок після розпаду СРСР.

Технопарки – найбільші техніко-інноваційні центри, які займаються створенням і забезпеченням максимально сприятливих для здійснення науково-технічної інноваційної діяльності умов, Технопарки створюються великими науковими центрами на спеціально відведених для них упоряджених територіях, які насичені першокласною інженерною, науково-виробничою, інформаційною і соціальною інфраструктурою. Таким чином, під технопарком розуміють науково-виробничий територіальний комплекс, головне завдання якого полягає у формуванні максимально сприятливого середовища для розвитку малих і середніх наукомістких інноваційних фірм-клієнтів.

Перший технопарк був створений в 1951 році в Каліфорнії, у Стенфордському університеті. Автором терміну був професор Ф. Терман, віце-президент Стенфордського університету. Він же сформулював і головну ідею такого об'єднання. Суть полягала у тому, щоб надати технопарку частину території університету, де була створена компактна інноваційно-промислова зона, яка об'єднала під одним дахом величезну кількість промисловців та інноваторів. Основна ідея була у тому, щоб забезпечити зручну комунікацію для більш продуктивної роботи.

Прикладом технопарку є відома на увесь світ Силіконова долина, яка об'єднує в собі більше 8 тис. різних компаній. ВВП Силіконової долини на душу населення досягає \$ 83,000. Це 5% від загального обсягу ВВП США.

Кажучи про Європу, необхідно виділити Великобританію, яка однією з перших перейняла зарубіжний досвід, на основі якого на початку ХХІ ст. на території країни функціонувало понад 40 технопарків при університетах, їх розвиток був успішнішим і швидшим.

Що стосується Азії, то приклад Ізраїлю взагалі можна вважати своєрідним аналогом «Силіконової долини» на Близькому Сході. Тут щорічно стартують від 1300 до 2000 нових компаній. Відмінність полягає в тому, що в Ізраїлі до нових клієнтів відносяться більш лояльно, ніж в США. Держава значно ризикує, проте ці компанії за межі Ізраїлю можуть продавати тільки ліцензії, а не технології.

Активно розвиваються технопарки також в Індії, Малайзії, Індонезії, Сінгапурі, Південній Кореї і на Тайвані.

Можна зробити висновок, що всі країни, які відносять себе до розряду розвинених, користуються видом кооперації «технопарк» і отримують від такого роду діяльності великі дивіденди, які відіграють велику роль у економічному благополуччі країни в цілому. На жаль, на території України, ще досі не створено жодного технопарку, хоча країна має для цього величезний потенціал.

Література:

1. Технопарки ХХ століття / За ред. А.С. Мишутіна – М.: МГУ, 2001. – 234 с.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Корпоративная Социальная Ответственность в части развития персонала основывается на нескольких моделях социально-трудовых отношений, выработанных на базе трипартизма или взаимодействия органов государственной власти, работодателей и профсоюзов как представителей работников. В различных странах концепции социального партнерства разнятся по степени участия профсоюзов в трудовых отношениях на конкретных предприятиях, по характеристикам представительства наемных работников в переговорных процессах, по политической ориентации систем социального партнерства. Наиболее широко известны три модели социального партнерства, оказавшие значительное влияние на формирование системы КСО.

Первая модель, характерная для стран Северной Европы (Бельгии, Нидерландов, Норвегии, Финляндии, Швеции), предполагает активное участие государства в регулировании социально-трудовых отношений, происходящем на трех уровнях: общенациональном, отраслевом и на уровне отдельного предприятия [2].

Вторая модель, применяемая в основном в США, Канаде, Японии, в странах Латинской Америки, а также англоязычных странах Африки, характерна регулированием социально-трудовых отношений на уровне предприятия, и в значительно меньшей степени-на уровне отрасли региона. Воздействие государства осуществляется путем принятия законодательных и нормативных актов, рекомендаций и требований. В странах Северной Америки Объединения предпринимателей предпочитают не вмешиваться в процесс социально-трудовых отношений на предприятии, однако активно участвуют в законотворческой и политической деятельности [2].

Третья модель, распространенная в странах Центральной Европы (Австрии, Германии, Франции) и, частично в Великобритании, является соединением двух предыдущих моделей, являющихся как бы крайностями для центральноевропейской конструкции. Например, согласно немецкой концепции социального рыночного хозяйства, основоположником которой был Л. Эрхард, государство вмешивается в социально-трудовые отношения, но при этом предприниматели и профсоюзы сохраняют автономию.

Развитие социально-трудовых отношений и социального партнерства характеризуется вполне конкретными результатами. Так, в развитых странах приняты и на протяжении многих десятилетий успешно функционируют общенациональные системы социального обеспечения, включающие обязательное социальное страхование. Одним из крупнейших достижений представителей работников и государства стало сокращение рабочего дня и увеличение временных ресурсов для образования работников.

Еще одним результатом эволюции социально-трудовых отношений можно считать повышение минимальных размеров оплаты труда работников, что позволило продвинуться на пути повышения платежеспособного спроса населения этих стран. Социально-трудовые отношения и социальное партнерство привели западные общества к пониманию необходимости постоянного совершенствования отношений в сфере труда и расширению взаимодействия предприятий с окружающим сообществом [2].

КСО можно охарактеризовать как комплексное отношение корпораций к своим сотрудникам и окружающему сообществу, это «ответственность компании как работодателя, делового партнера, «гражданина», члена сообщества (пределы

сообщества определяются географией деятельности компании: на уровне района, города, страны, мира); часть постоянной стратегии компании по увеличению своего присутствия в обществе и развитию своего бизнеса; возможность оказать позитивное влияние на сообщество, в котором работает компания». Несмотря на общую схожесть определений КСО, в мире существуют различные подходы к технологии ее реализации.

Американская модель КСО всегда отличалась от европейской по нескольким признакам. Во-первых, американский подход к право применению зиждется на принципах прецедентного права, тогда как в европейских странах законодательство более кодифицировано. Во-вторых, долгие годы социальные программы американского бизнеса реализовывались через благотворительные фонды, что же касается европейских стран, то в Европе упор делался на адресные социальные программы и бизнес-проекты. В-третьих, в Европе гораздо более популярен принцип коллективной солидарности, тогда как в Америке основные отношения в сфере труда и социальной политики основываются на принципах индивидуализма. В-четвертых, методы информационного сопровождения мероприятий КСО в США разностороннее, чем в Европе, однако на европейском континенте выше «общий градус» корпоративной социальной активности [3].

В настоящее время былые различия стираются. На проходившей в 1999 г. в Нью-Йорке «Конференции лидеров в сфере глобальной корпоративной ответственности» отмечалось, что «разница между двумя традиционными подходами неочевидна. И в Соединенных Штатах, и в Великобритании можно встретить компании, которые практикуют оба метода» [3].

В то же время американскую и европейскую модели КСО объединяют общие истоки, а именно вопросы экологии или противодействие планам бизнеса со стороны экологических движений. В настоящее время обе модели развиваются в направлении расширения социальных программ, поскольку значительные бюджетные расходы по обе стороны океана, немаловажную роль в росте которых сыграли цены на нефть и необходимость субсидировать отдельные отрасли и сферы жизнедеятельности, заставили правительства обратиться к бизнесу с просьбой о посильной помощи в выполнении социальных программ. Еще один важный аспект, объединяющий оба подхода – размещение производств в развивающихся странах, где проблемы реализации КСО схожи для обеих систем. Наконец, необходимость снижения налогообложения как одной из форм стимулирования экономического роста, является дополнительным фактором для культивирования социальной ответственности среди представителей бизнес-сообщества.

Поворотным событием в понимании американскими предпринимателями принципов и форм КСО стало сокращение по инициативе Конгресса США в 1996 г. ассигнований некоммерческим организациям на период 1997–2002 гг. на 90 млрд. долларов. Были свернуты или существенно урезаны программы социальной защиты, ограничены субсидии на строительство жилья, уменьшен доступ к бесплатной медицинской помощи. Правительство США обратилось к бизнес-сообществу с просьбой заполнить образовавшиеся пустоты, поскольку проблемы нищеты, наркомании, алкоголизма, бездомности, распространения СПИДа оставались такими же острыми, как и прежде [1].

Американский бизнес откликнулся на этот призыв, так как в эпоху экономики знаний бесспорным является вывод о том, что инвестиции в школьное образование обеспечат достойную смену квалифицированных кадров, развитие физкультуры, спорта, искусства способствует повышению духовной составляющей жизненного уровня людей, а финансовые вливания в систему социального обеспечения поднимают конкурентоспособность США на мировом рынке.

Наиболее четко отношение американских компаний к КСО, водораздел, проложенный между восприятием социальных программ бизнесом, выразил профессор

экономики Университета штата Огайо Ричард Стекель: «Для компаний, которые хотят заниматься лишь производством и сбытом своей продукции, социальная ответственность представляется трудновыполнимой задачей. Те из них, кто не справился с ней, проиграют в конкурентной борьбе. Те же компании, которые стремятся к ее решению через стратегическое партнерство с некоммерческими организациями, обретут мощный инструмент обеспечения рентабельности и жизнеспособности своего бизнеса на долгосрочную перспективу» [5].

В Канаде многие организации сотрудничают с Национальным институтом качества Канады, внедряющим специальный канадский стандарт КСО – модель совершенства качества и здорового рабочего места. Канадская модель совершенства развивалась на базе лучших достижений ведущих канадских организаций и учитывала достижения американской, европейской и австралийской моделей КСО. Критериями модели совершенства качества и здорового рабочего места стали разработанные канадскими специалистами показатели деятельности компаний, которые должны иметь положительную тенденцию на протяжении трех-пяти лет [4].

По результатам исследований канадских организаций на предмет соблюдения принципов КСО вручаются Канадские премии за совершенство (КПС). Организации, ставшие обладателями КПС, превосходят другие компании в стоимости акций и других результатах бизнеса. В этих организациях меньше текучесть кадров, количество прогулов и больничных дней, более высокие степени удовлетворенности персонала своей деятельностью и, как следствие, более высокая производительность труда.

Канадская модель совершенства качества и здорового рабочего места основана на четырех позициях [4].

1. Наем работников по выбору. Поиск и прием сотрудников на работу требует обоснования ценности организации, в которую приглашается работник. Важно не только найти и пригласить хороших специалистов извне, но и сохранить собственных высококлассных работников, которые тоже когда-то принимались на работу.

2. Корпоративная социальная ответственность. Привлечение инвестиций требует описать для потенциальных инвесторов ценность организации, причем, сделать это, исходя из стоимости акций и выгод для акционеров. Здоровое рабочее место рассматривается как критически важная часть портрета компании.

3. Создание и приумножение стоимости. Это ведущий стратегический постулат для высшего менеджмента любой коммерческой организации необходимо дополнять наличием здоровых рабочих мест и активностью работников. Низкая культура производственной деятельности, равнодушное отношение к состоянию здоровья работников создает отрицательное представление об организации.

4. Новая экономика. Характеристики деятельности в отношении безопасности трудовой деятельности и состояния здоровья работников служат мерой оценки общего состояния деятельности организации. Информационная эпоха в социально-трудовых и социально-экономических отношениях делает структуру и формы деятельности любой организации прозрачной, что на деле означает возможность негативного воздействия локального случая в какой-либо части организации на ее положение в политическом, социальном, финансовом и операционном аспектах.

Опыт исследовательской деятельности канадского Национального института качества говорит о том, что достижение совершенства означает в том числе заботу о здоровье работников, о физическом и духовном самочувствии потребителей, о социально-экономических отношениях со всеми заинтересованными сторонами.

Литература:

1. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания / Под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 100 с.

2. Социальная ответственность // Научно-технический сборник «Все о качестве. Зарубежный опыт». – 2004. – №3 (45).
3. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / Под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 208 с.
4. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Меликьяна Г.Г., Колосовой Р.П. – М.: Изд-во МГУ, 2006. – 312 с.
5. Туркин С.М. Зачем бизнесу социальная ответственность // Управление компанией. – 2004. – №7. – С. 43–49.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Науковою проблемою сьогодення є детальний аналіз досвіду реалізації концепції соціально-економічної відповідальності підприємництва та вплив держави на її розвиток.

А. Крамер, К. Херман, Я. Андерсон, П. Дауні, Дж. Макоувер, А. Аман, Ч. Хілл – науковці, які досліджували питання моделей запровадження та реалізації соціальної відповідальності підприємництва.

В. Шаповал, Б. Батаєв, С. Мірошник, В. Полухін, Т. Тресвятська, Л. Будьонна досліджували світовий досвід та регіональні відмінності запровадження концепції соціальної відповідальності підприємництва.

У світовій практиці впровадження концепції соціальної й економічної відповідальності існують певні принципові відмінності.

Найпоширенішими моделями соціальної відповідальності підприємництва є американська, європейська, британська.

Американська модель базується на мінімальному втручанні держави в підприємницьку діяльність. Взаємини держави і суспільства сформовані на принципах свободи індивіда й невтручанні держави в життя суспільства.

Регулювання соціально відповідальної діяльності підприємств здійснюється за допомогою економічних стимулів.

В американській моделі соціальної відповідальності підприємництва держава, використовуючи податкові пільги, законодавчо підтримує соціальні проекти й інвестиції.

Економічна відповідальність у США пов'язана із сучасними корпоративними принципами керування, які гарантують захист інтересів споживачів.

Власні соціально орієнтовані програми компаній, які націлені на поліпшення умов праці робітників є головними формами реалізації соціальної відповідальності в США.

В США соціальні програми реалізуються через благодійні фонди, філантропію.

Америка також відома традиціями систематичної участі бізнесу та його представників у фінансуванні самих різноманітних некомерційних проектів. Класичним прикладом може бути Фонд Білла і Мелінди Гейтс з капіталом майже 27 мільярдів доларів, повністю фінансований з особистого стану подружжя Гейтс для цілей поліпшення системи освіти і охорони здоров'я в різних країнах світу.

Соціально відповідальне інвестування є широко розповсюдженою особливістю американської моделі.

70-ті роки ХХ сторіччя – початок формування європейської моделі соціальної відповідальності підприємництва, яка у значно більшому ступені, аніж американська модель, орієнтована на державне регулювання відповідної діяльності.

У європейському законодавстві чітко прописується діяльність компаній, норми й правила поведінки корпорацій.

Завдяки високим податкам забезпечується соціальна захищеність споживача; державою пильно відслідковується ініціативність із боку підприємництва в створенні й реалізації соціальних проектів.

В 1996 р. була створена європейська мережа соціальної відповідальності підприємництва CSR Europe, головною метою якої є допомога компаніям у сприянні впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності у методи ведення

підприємницької діяльності за допомогою освітніх програм, конференцій, впровадження соціальної звітності [1].

В Європі поняття добродійності носить скоріше примусовий характер, закріплений юридично.

У деяких європейських країнах прийняте спеціальне законодавство, відповідно до якого від керуючих і довірених осіб пенсійних фондів вимагається розкриття інформації про те, якою мірою при прийнятті інвестиційних рішень в оцінці ділової практики компанії враховуються соціальні й екологічні фактори.

Листопад 2001 р. – заснування загальноєвропейського форуму соціально відповідального інвестування Eurosif з метою об'єднання зусиль провідних європейських держав у розвитку цього ринку.

В Європі соціальні програми бізнесу реалізуються через бізнес-проекти.

Характерні риси європейської моделі соціально-економічної відповідальності підприємництва: високий рівень втручання держави в соціальні процеси в економіці, невисокий рівень довіри до бізнесу, розповсюджена практика соціального аудиту, розвинена система соціального страхування, розвинена система участі працівників в управлінні й прибутках компанії.

Британська модель соціальної відповідальності підприємництва характеризується високим ступенем втручання держави й громадських організацій в процеси вирішення суспільно значущих питань.

Держава підтримує соціально відповідальну діяльність підприємств шляхом часткового фінансування проектів, надає податкові пільги.

Великобританія славиться добре розробленою державною системою соціального забезпечення і охорони здоров'я.

Для британської моделі характерними є пильна увага з боку фінансового сектора до соціальних проектів, широкий розвиток сектора незалежного консалтингу в області корпоративної соціальної відповідальності, підвищений інтерес ЗМІ до соціальних ініціатив, розвиненість системи бізнес освіти.

У сфері освіти держава бере безпосередню участь шляхом створення приватно-державних партнерств і підтримує приватні ініціативи, фінансуючи відповідні суспільні проекти.

Азійська модель соціальної відповідальності підприємництва також варта уваги, оскільки економіка країн-тигрів набуває стрімкого розвитку.

Азійська модель соціально відповідального підприємництва сформувалась завдяки наявності давніх культурних традицій і глибоких філософських вірувань азійського регіону, що істотно впливає на його глобальний сталий розвиток.

Китай, Корея, Японія, Індія – країни в яких спостерігається стрімке економічне зростання.

У Японії існує низка організацій, які сприяють підтримці в поширенні концептуальних основ соціально-економічної відповідальності бізнесу в суспільстві (національна організація The Council for Better Corporate Citizenship).

Напрямом соціально відповідальної діяльності японських підприємств є екологія.

В Індії, Малайзії, Таїланді переважаючими є взаємовідносини з місцевими громадами (у формі корпоративної філантропії).

У Китаї принципи соціально-економічної відповідальності набули рис явища загальнонаціонального характеру.

Характерні риси азійської моделі: орієнтація на культурні традиції і цінності, традиційний розгляд підприємницької діяльності з точки зору користі для суспільства, значна роль держави у веденні підприємницької діяльності, відносини компаній із суспільством будуються на принципах довіри та якості.

Цікавою для вивчення є канадська модель, яка дещо схожа на американську.

Майже всі організації Канади співпрацюють із національним інститутом якості, який вводить особливий стандарт корпоративної соціальної відповідальності – модель досконалості якості і здорового робочого місця [2].

Модель досконалості якості і здорового робочого місця полягає в тому, що показники діяльності компаній, розроблені канадськими спеціалістами, повинні бути позитивними на протязі 3–5 років.

За дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності, компанії видається Канадська премія за досконалість, яка дає можливість перевершити інші організації у вартості акцій та інших результатах бізнесу.

У Канаді принципи корпоративної соціальної відповідальності інтегруються у кодекс поведінки тієї чи іншої організації. [3, с. 145]

Література:

1. Дацкевич Н.О. Світовий досвід впровадження соціально-економічної відповідальності підприємництва як довгострокової стратегії його розвитку / Н.О. Дацкевич // Бізнес-інформ. – 2013. – №11. – С. 246 – 250.

2. Симонова Л.М. Модели корпоративной социальной ответственности / Л.М. Симонова, О.П. Анисеева, Л.А. Бердина // Всероссийский журнал научных публикаций. – 2013. – №5 (15). – С. 34 – 39.

3. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія / В.М. Шаповал. – Д.: Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. – 357 с.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІТИЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Стабільність політичної системи не завжди прямо залежить від рівня економічного розвитку. Функціонально політична система має бути орієнтована, передусім, на забезпечення цілісності суспільства. Критерій модернізації політичної системи означає відповідність її функціонування базовим інтересам і цінностям конкретного суспільства, а реалізація основних потреб більшості населення держави забезпечує самозбереження політичної системи.

Систематизуючи трактування стабільності політичних систем, А.С. Макаричев [1] виділив ряд підходів до визначення «стабільності»:

1. Передусім, стабільність розуміється як відсутність в суспільстві реальної загрози нелегітимного насильства або наявність у державі можливостей, що дозволяють в кризовій ситуації впоратися з ним.

2. Визначальним чинником стабільності може вважатися наявність конституційного ладу. С. Хантингтон визначає стабільність по формулі «порядок плюс спадкоємність», при цьому модель організації влади впродовж тривалого періоду часу зберігає свої сутнісні характеристики.

3. Стабільність розглядається як наслідок легітимності влади. Проте різні групи трактують легітимність по-різному бачать неоднакові джерела легітимності влади. Сьогодні багато політологів вважають за краще говорити вже не про легітимність, а про підтримку населенням цієї політичної системи (Л. Грін) і її фундаментальних цінностей (Д. Заллер).

4. Стабільність як відсутність структурних змін в політичній системі або як наявність здатності управляти ними. Тобто в стабільній системі або політичний процес не призводить до радикальних змін, або вони підпорядковані стратегії, заздалегідь розробленою правлячою елітою.

5. Стабільність інтерпретується як модель поведінки і громадський атрибут. В цьому випадку вона прирівнюється до того становища в суспільстві, при якому його члени обмежують себе соціально прийнятною поведінкою (Г. Гортц).

6. Американські політологи Е. Дафф і Д. Маккамант, аналізуючи проблеми політичної стабільності і нестабільності, вважають, що необхідно використати наступні дані, по-перше, відношення населення до політичного процесу, і по-друге, внутрішні резерви самої політичної системи. Вони вказують наступні критерії стабільності:

- переважання соціальної допомоги над соціальною мобілізацією;
- високі темпи економічного розвитку;
- рівномірний розподіл доходів;
- наявність резервів політичних можливостей;
- поширення інституціоналізованих політичних партій з широким членством, громадян, що забезпечують залучення, в політичне життя.

Як правило, стабільність можливо досягнути без участі громадян і опозиції шляхом диктатури, що ґрунтується на страху та насильстві, або шляхом розвитку демократії, що має широку соціальну базу, допускає плюралізм в усіх сферах суспільства і узгодження інтересів основних соціально-політичних сил.

Політична наука акцентує на таких нових тенденціях розвитку політичної влади: перша – полягає у посиленні процесів демократизації; друга – проявляється у зростанні факторів легітимації; третя – чіткий поділ влади за горизонталлю і вертикаллю, її перерозподіл між центром і регіонами; четверта – свідчить про негативні процеси наростання конфліктів між гілками влади; п'ята – посилення темпів бюрократизації

владних структур; шоста – відбуваються функціональні зміни у владних структурах під тиском глобалізаційних процесів.

Політичне керівництво та управління суспільством, соціальна інтеграція, оптимізація політичної системи, забезпечення політичної стабільності є основними функціями політичної влади. Загальні організаційні й регулятивні функції політичної влади конкретизуються в політиці у багатьох видах політичної діяльності: управлінні, прийнятті рішень, виборі цілей, визначенні завдань, виконавців, їх підборі, орієнтації в політичних і неполітичних ситуаціях тощо [2].

Однією з важливих функцій політичної влади є оптимізація політичної системи відповідно до цілей і завдань правлячих сил. Ті сили, які оволодівають політичною владою, прагнуть змінити політичну систему відповідно до проголошуваних ними цілей і завдань. Однак при цьому вони мусять зважати на інтереси й потреби інших політичних сил, щоб не дестабілізувати обстановку в країні, уникати загострення політичного й соціального протистояння. Забезпечення політичної стабільності в країні також є однією з основних функцій політичної влади. У різних державах політичній владі вдається це неоднаковою мірою. Однак виконати таку функцію у кінцевому підсумку прагне будь-яка політична влада, оскільки стабільність є основою її існування.

Особливо активно відбуваються зміни в українській політичній владі. Модель політичної влади в Україні достатньо довго залишалася неефективною через невідпрацьованість механізму розподілу й функціонування владних структур, що в свою чергу обумовлює не стільки співпрацю, скільки протистояння і конфлікти. Підвищення ефективності функціонування влади й професійності владної еліти має відбуватися за умови формування громадянського суспільства й контролю влади з боку суспільства. Це в свою чергу має зменшити рівень корумпованості владних угруповань.

Забезпечення стабільності політичної системи залежить від наявності ряду умов і чинників стабілізуючого характеру:

1. Ефективне функціонування політичної системи, усіх її підсистем інституціональну, нормативну, функціональну, комунікативну, ідеологічну і культурну.

2. Функціонування партійної системи, представництво інтересів певних соціальних груп, організація виборчого процесу, відбір і висунення політичних лідерів та ін.

3. Наявність опозиції.

4. Наявність ефективно діючої правової системи.

5. Наявність численного «середнього класу», його політична активність.

6. Недопущення різкої соціальної диференціації суспільства.

7. Вирішення та управління конфліктами соціального, національно-етнічного і релігійного характеру.

8. Уміння керівників владних структур і громадських рухів використати міжнародний досвід, міжнародні і регіональні стабілізаційні чинники в інтересах національного розвитку, соціального прогресу і політичної стабільності суспільства.

На противагу чинникам стабільності позначимо ряд чинників, що чинять дестабілізуючу дію на політичній системі перехідного типу:

– недостатня ефективність політичної системи суспільства, незавершеність процесу її формування, неузгодженість дій різних гілок влади;

– незавершеність, суперечність і непередбачуваність розвитку нормативно-правової бази;

– недостатньо ефективна соціальна політика і високий рівень соціальної диференціації суспільства;

– наявність ряду гострих, нерегульованих національно-етнічних конфліктів;

– кризи економічного розвитку;

– високий рівень злочинності, у тому числі організованої [3];

– загроза військового вторгнення з боку інших держав або за їх безпосередньої підтримки.

Достатньо тривалий час у межах СНД Україна за роки незалежності мала імідж найбільш стабільного і позбавленого серйозних внутрішніх конфліктів держави. Численні громадянські протести призвели до кардинальних змін в системі української влади, що потребує проведення реформ у різних сферах суспільства, насамперед через модернізацію всієї політичної системи.

Отже, проблема політичної стабільності в сучасній Україні набула особливої актуальності. Це характерно для будь-яких перехідних політичних систем. Головним при цьому не допустити підміну понять: усвідомлюючи необхідність розвитку національної свідомості та національної ідентичності, на сучасному етапі в Україні слід спрямовувати зусилля у бік розвитку громадянського суспільства, а не націоналістичного. Модернізація політичної системи передбачає створення умов для формування механізмів, що підтримують політичну стабільність, і це є первинним завданням політичної влади.

Література:

1. Макарычев А.С. Стабильность и нестабильность при демократии / А.С. Макарычев // Полис. – 1998. – № 1. – С.149–157.
2. Політологія (теорія та історія політичної науки) / Шляхтун П.П. – К.: Либідь, 2002. – 576 с.
3. Ковалевский А.А. Сущность и факторы стабильности политической системы / А.А. Ковалевский // Теорія і методологія політичної науки. Вісник СевНТУ. Серія: Політологія. – 2010. – Вип. 112. – С.64–66.

ENHANCING COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL COMPANIES UNDER CONDITIONS OF INTERNATIONAL TRADE

International trade is rightly considered one of the key drivers of modern globalization when commodities, information and people freely move through borders of countries and continents. Despite not having even possibility to think about the world without the international trade, it is one of the most debated topics today. The core issue of it is how to trade internationally and what scale of the international trade should be. In addition, international trade has a close relation to the international division of labor across countries. Here, national interests and priorities contradict to international concerns and global challenges. Thus, from one side, the country should trade internationally in the most beneficial way for it. However, from another point of view, countries should unite in the face of the challenge related to the catastrophic lack of resources. Countries should adjust their international trade to the goals of sustainable development and resource saving. The most efficient way of using available resources should be recognized a key priority for the international trade under conditions of globalization.

To some extent, this principle underlays the concept of comparative advantages had by countries in the trade relationships. According to the concept, the country is comparatively advantageous in trading a good if its production requires giving up the smallest amount of another good. Other words, comparative advantage of the country in trading a good means the lowest opportunity cost of its production. In spite of willing to use resources in the most efficient way in alignment with the comparative advantage theory, international trade is widely disputed for its pros and cons.

Among cons and limitations of the international trade framed with the theory of competitive advantage are the following. In saving national resources used for production of the traded good, countries face the problem that transport infrastructure requires essential costs sometimes exceeding initial production costs. Then, too deep specialization in producing and trading a good may lead to the negative implications of the scale effect and cause risks of limited diversification of export. Consequently, the country meets too much dependence on the mono trade. For instance, Ukraine was highly dependent on the export of coal and other mineral resources significantly contributing its budget. Thus, the country turned to be stuck to the international demand for these products. The third con is the high dependence on the government having the right to change international trade policy of the country. Also, international trade is seriously influenced by interests of agents, turning into the international game. It increases interdependence of countries and sometimes may lead to harmful manipulations imposed on one country by another. In addition, international market equilibrium fluctuates along with the currency exchange rate, influencing international supply and demand more than comparative advantages of countries.

The next con is that the international trade has been transformed into a specific form of transnational and multinational corporations when production disseminated across the globe pumps resources from developing countries and brings benefits to countries of mother companies. By stimulating the establishment of big corporations and business giants able to survive in the highly competitive globalized economy, international trade threatens the small and medium companies contributing to the national growth and development.

Besides, international trade driving and fostering global competition encourage companies of developing countries to compromise sustainable development and social responsibility by means of overusing available resources for getting fast maximum profit.

Finally, international trade means intercultural interference through flows of goods, services and people, leading to the losses of some cultural peculiarities and special features.

Though limitations of the international trade cause negative implications for participants, there are many advantages of buying and selling globally. First of all, through the international trade, a country gains more income and expands its production capacity since it is required to produce and distribute more goods and services. Another case is when a country has excessive products not needed in the national market. Then, they can be sold internationally and companies may generate additional revenue. Interventions to other national markets with demanded product means enhancement of the competitiveness of the selling country. As a rule, countries having won the global market for some goods try to continue being a leader by means of numerous improvements in the production process and quality. International trade increases standards of living across the world since flowing goods and services provides relatively equal conditions of living for people in different countries.

Thus, international trade brings essential advantages to buyers around the world. Due to the international trade, countries may import goods and services not available for production inside them. For example, Ukraine is lack of oil like many other countries are. Therefore, international trading relations allow it to import oil and meet its demand. Also, international trade mitigates seasonal shifts in demand and supply of agricultural goods and services.

Despite losing some cultural traditions, international trade encourages cross-national cohesion and better cultural perception. International trade provides the whole segment of the labor market because companies trading globally need specially trained employees on international relations. International trade fosters development of the transport infrastructure for bridging continents and countries. In striving to locate production facilities as close to the final consumers as possible, companies invest into the business of hosting countries. By extension, diffusion of knowledge and new technologies due to the international trade stimulates innovations and economic endogenous growth all over the world.

Negative externalities arisen through the international trade can be boiled down to the following. Meeting larger than domestic demand including demand in other countries may be environmentally harmful and negatively impact on the third party, which is local citizens (Mark S. LeClair, Dina Franceschi, 2006).

For example, mining industry destroys environment and makes the whole areas not fit to living. Also, very often, dangerous diseases and viruses penetrate from one country to another through airplanes and trucks transporting goods internationally (Travis Warziniack, 2009). The third negative externality concerns the trading relationship between developing and developed countries. Goods and services of high quality imported from developed countries make domestic products and companies of developing countries less competitive and close to collapse. By considering positive externalities of the international trade, one should mention cross-border learning due to free flowing technologies and knowledge, transnational agreements accompanied with a range of other acts related to the not only trading industries but allowing better mobility of people and increasing standards of doing business and governing a country since international trade imposes responsibility on both business and government, which is reflected in their treating local citizens and consumers.

References:

1. Boardman A., Greenberg D., Vining A., Weimer D. (2010), *Cost-Benefit Analysis*, Prentice Hall. – 456 p.
2. Mark S. LeClair, Dina Franceschi Externalities in international trade: The case for differential tariffs // *Ecological Economics*. - Volume 58, Issue 3, 25 June 2006, P. 462–472.
3. Travis Warziniack Exports and Externalities: the other side of trade and ecological risk // *Discussion Paper Series*. – Issue 481 : University of Heidelberg, April 2009.

4. Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade // available at:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf.

5. CIA Factbook – <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ee.html>.

ANALYSIS OF DEBTS RUN BY THE INTERNATIONALLY OPERATING TELEFONICA COMPANY

At the very beginning of the globalization trend, big companies could afford investing directly into other countries to expand market share and gain more revenues. However, with the market saturation and shifts in the policy of foreign countries, home companies start facing risks, uncertainty and severe competition.

Telefonica occupies the 8th place in the world in terms of market capitalization among telecommunications companies and the 4th position in accesses (316.2 million as of late 2014). The product mix of the company comprises mobile, fixed, Internet and TV accesses. It spans 21 countries in Europe (about 43% of revenues generated in 2014) and Latin America (about 51% of revenues in 2014). For example, in the late 90s, the company invested more than \$11 billion in the Latin America telecommunication industry through acquiring local companies. In 2005, Telefonica bought the UK telecommunications giant O2 for £18 billion. However, in January, 2015, it announced it would sell O2 to the Hong-Kong Hutchison for £10.25 billion. Currently, the company employs about 121.000 professionals and has about 1.5 million shareholders around the world. Its cash flow of €2.839 million in 2014 meant about €0.64 per share for shareholders, which is one of the highest yields rates of about 8%.

Telefonica's profitability rate of 7% argues its growth and development provided by heavy expenses on R&D. It is the second telecommunication company in the world in terms of investments in innovations. Telefonica's main domains of research are communication between things, financial e-services, e-health and cloud computing.

Since only 23% revenues are generated by Telefonica in the native Spain, one can conclude the company's high level of dependency on foreign investments, distant markets and foreign economies' fluctuations. In addition, being the mainstream, international trade attracts growing number of big and ambitious companies from around the world to compete. Telefonica has been already forced by aggressive competitors in the Latin America marketplace to switch investments into Europe. Thus, the core issue for the company is how to compete globally, particularly having extremely essential international market share.

According to its strategy, Telefonica bets on innovative products related to a digital transformation of society and, thus, create new markets by being the first mover there. It is confirmed even by the new organization structure of the company introduced in 2014 for better allocation of resources towards the best innovation projects. Besides, after announcing the O2 sale, Telefonica revealed its goal to become a primary phone company concentrated on few big markets predominantly in Latin America.

After years of the tolerant attitude of the governments of frontier countries to FDI, since 2000 politicians have toughened regulations against foreign interventions and in favor of pragmatic nationalism. Specifically, Latin America, Telefonica's interests are focused on, introduced higher taxes and royalty rates for foreign companies.

As of the end of 2014, Telefonica had the net debt of €41 billion, which is the highest debt among companies in the world. Besides, perspectives for paying the debt in the short-run are not good since recently bought companies in Germany and Brazil have not generated high earnings. In addition, 77% revenues earned in Latin America are heavily affected by local high inflation. Spanish Telefonica looks low reliable for the outside investors because of high debts of the Spanish government through housing crisis. Therefore, investments for the ambitious goal of the market breakthrough taken by Telefonica are strongly restricted.

The first alternative for Telefonica's keeping competitive position in the world marketplace, being the great innovator and winning Latin America market, is the following.

The company should convert its short-term debt into long-term. It will allow partial reallocation of resources gained due to sales of early merged companies towards fast progressive R&D projects instead of paying the debt. Then, to receive beneficial preferences from governments of Latin America countries, the company should partially transfer its FDI into greenfield investments more long-run oriented and trustworthy for the local economy.

The second alternative might imply urgent liquidation of the total debt through selling subsidiary companies and then, directing investments into R&D. In addition, after paying the debt, Telefonica may continue buying companies in Latin America to win the highest market share there through FDI.

For achieving its goals, Telefonica is advised to choose the first alternative. Paying the whole amount of debt may take too much time and fail winning the status of the first mover in digital communication sector through the outstanding innovations. R&D performance had been already heavily invested in recent years may be expected to bring results and, thus, much more than needed revenues. So, the company must continue investing its R&D. By extension, the breakthrough innovations the company counts on may provide the global market share and financial resources enough for building new production facilities in Latin countries rather than buying existing ones. It will prevent Telefonica from threats caused by unstable policy of local governments since it will become almost native company for them and gain more competitive advantages due to deeper and stronger penetration to the economic environment of those countries in comparison with foreign FDI providers.

By taking into account huge amount of work had been already done, the implementation plan might cover five years. The first-year actions include selling O2 and flowing huge amount of resources to the R&D. Also, the company should convert its debt into the long-term this year and negotiate further greenfield investments with Latin America governments. During the second and third years, the company is expected to create new innovative product mix and establish needed facilities in Latin countries. The fourth and fifth years are expected to introduce new products and services under the Telefonica brand into the global marketplace.

Telefonica is a giant of the world telecommunications sector generating 75% revenues abroad. However, fast growing telecommunications market as well as frontier economies saturated by FDI strongly affect the company and reduce its competitiveness. Besides, the company is in financial troubles now. However, to beat the market, Telefonica has to not only pay its debt but create innovative products and focus on Latin America market occupying the biggest share in its assets. To do this, the company should restructure its debt, continue investing into R&D and negotiate greenfield investments instead of FDI with the governments of Latin America countries.

References:

1. International Business, 9th edition, Hill, C., 2013
2. Zhongqi J., Lynch R. (2014). The relationship between consumer ethnocentrism, cosmopolitanism and product country image among younger generation consumers: the moderating role of country development status / *International Business Review*. – September, 2014.
3. Yan Li, Hongwei He (2013) Evaluation of international brand alliances: Brand order and consumer ethnocentrism / *International Business Review*. – September, 2013. – P.89–97.

МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Такое направление деятельности как корпоративная социальная ответственность является относительно новым понятием в мировой практике ведения бизнеса крупными корпорациями. Оно зародилось в 1950-е г. и продолжает формироваться в настоящее время. Процесс создания корпоративной социальной ответственности на базе крупных корпораций в каждой стране имеет свои особенности.

По сути, корпоративная социальная ответственность – это социальная ответственность крупных компаний преимущественно осуществляющих свою деятельность в такой организационно-правовой форме, как открытые акционерные общества (что соответствует западной организационно-правовой форме корпорация). Тем не менее, осуществление своей деятельности в рамках корпоративной организационно-правовой формы не является обязательным условием формирования и развития корпоративной социальной ответственности на предприятии.

Основными причинами, благодаря которым процесс формирования корпоративной социальной ответственности получил свое начало именно на крупных предприятиях корпоративной формы (открытых акционерных обществ), являются следующие:

1. Открытость корпораций. С целью привлечения потенциальных инвесторов и повышения стоимости акций организациям данного типа выгодно открывать информацию о своей деятельности перед акционерами и обществом. Кроме того, организации корпоративного типа обязаны предоставлять финансовую и бухгалтерскую отчетность в открытом доступе своим акционерам в силу требований законодательства.

2. Повышение воздействия на корпорации со стороны общества, профсоюзов и государства. Причинами такого воздействия стали:

- усиление общественного внимания к охране окружающей среды;
- требования со стороны общества и профсоюзных организаций по улучшению социальной политики предприятий в отношении выполнения норм трудового законодательства и повышения уровня охраны труда;
- научное доказательство взаимозависимости повышения уровня доходности компаний от повышения общественной оценки их имиджа и репутации [1].

3. Доступность ресурсов. Крупные организации обладают большим ресурсным потенциалом, а, следовательно, и возможностью осуществлять более продуманный и проработанный комплекс мероприятий корпоративной социальной ответственности.

Приведенные выше причины способствовали формированию корпоративной социальной ответственности как особого направления деятельности предприятий, которое в настоящее время включает в себя следующие составляющие:

- социальная ответственность организации перед партнерами и поставщиками;
- социальная ответственность организации перед потребителями продукции и услуг;
- социальная ответственность организации перед персоналом;
- социальная ответственность организации перед обществом и государством;
- повышенный уровень ресурсо- и энергосберегающей политики в экологии и охраны окружающей среды;
- новые социальные и этические подходы к управлению, основанные на проведении организационных изменений с участием высшего менеджмента компании, персонала, представителей государственных структур, местных органов власти и общественных организаций [1, 2].

Таким образом, корпоративная социальная ответственность в настоящее время – это одна из составляющих в структуре менеджмента крупных корпораций, цель которой повысить уровень продаж, экономическую эффективность, капитализацию бизнеса, за счет повышенного уровня социальной ответственности перед потребителями, поставщиками, персоналом партнерами, государством и обществом.

Американская модель корпоративной социальной ответственности начала формироваться вследствие сокращения расходов правительства на ассигнование некоммерческим организациям на период 1997-2002 гг. Были свернуты или существенно сокращены программы социальной защиты, ограничены субсидии на строительство жилья, уменьшен доступ к бесплатной медицинской помощи. Правительство США обратилось к представителям бизнеса с просьбой осуществления финансирования социальных программ, так как проблемы нищеты, алкоголизма, наркомании, распространения СПИДа, бездомности, продолжаться оставаться такими же острыми, как и раньше. Эти события способствовали развитию корпоративной социальной ответственности в Соединенных Штатах Америки. Американские корпорации откликнулись на призыв правительства.

Американская модель корпоративной социальной ответственности отличается от Европейской по ряду признаков:

- мероприятия по корпоративной социальной ответственности, продаваемые американскими корпорациями, реализуются через благотворительные фонды;
- уровень социальной активности американских корпораций ниже по сравнению с европейскими корпорациями;
- основные отношения американских корпораций в сфере труда и социальной политики основаны на принципах индивидуализма;
- методы информационного сопровождения мероприятий по корпоративной социальной ответственности в США разностороннее, чем в Европе.

Различия между Европейской и Американской моделями корпоративной социальной ответственности в настоящее время стираются. И в практике все чаще можно встретить европейские компании, использующие американскую модель корпоративной социальной ответственности, и американские компании, применяющие европейскую модель корпоративной социальной ответственности.

Отличительной характеристикой Канадской модели корпоративной социальной ответственности является то, что регулируется данное направление деятельности корпораций по сути правительственной организацией – Национальным институтом качества Канады. Национальный институт качества Канады внедряет модель совершенства качества и здорового рабочего места (по сути, модель корпоративной социальной ответственности), основанную на опыте ведущих канадских организаций и учитывающую передовой опыт и достижения европейских и американских корпораций в области корпоративной социальной ответственности. По результатам добросовестности соблюдения принципов корпоративной социальной ответственности канадским предприятиям вручается специальная премия. Корпорации – обладатели премий за корпоративную социальную ответственность, как показывает практика, имеют более высокие экономические показатели и уровень капитализации бизнеса.

Литература:

1.Официальный сайт Корпоративной социальной ответственности и социальной отчетности. – Режим доступа: [http:// social-responsibility.ru](http://social-responsibility.ru).

2.Банникова М.С. Формирование корпоративной социальной ответственности как условие развития муниципального образования / М.С. Банникова // Самоуправление. – 2012. – №11. – С. 25-26.

ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ФОРМУВАННІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Із всіх видів потенціалів, які розглядаються в економічній літературі (трудовий, виробничий, економічний, науковий, науково-технічний, промисловий й інші), найбільше істотно впливає на економіку країни виробничий потенціал підприємства. Саме на підприємствах найбільше повно й продуктивно реалізуються принципи економічної зацікавленості в трудовій діяльності, особливо в умовах перехідного періоду до ринкових методів господарювання.

З погляду речовинного складу виробничий потенціал на рівні підприємств включає основні виробничі фонди і оборотні кошти, робочу силу й фахівців підприємств, природні ресурси й екологічне середовище [1, с. 47].

У ринковій економіці переважніше використати показники, що виражають конкурентоздатність виробництва: якість, рівень витрат й екологічну його чистоту. Важливим є забезпечення рівня прибутку, достатнього для розширеного відтворення виробничого потенціалу. При цьому маса прибутку стає основним показником оцінки ефективності використання виробничого потенціалу.

Вивчення досвіду роботи промислових підприємств свідчить про те, що найбільш активну роль у розвитку й ефективному використанні виробничого потенціалу грають основні виробничі фонди й трудові ресурси. Значення ефективного використання зазначених елементів виробничого потенціалу виражається, насамперед, у збільшенні продукції, що користується попитом, і задоволенні в ній потреб населення й народного господарства, підвищенні віддачі виробничого потенціалу, зростанні прибутку й рентабельності.

Структурно виробничий потенціал нерозривно пов'язаний із трудовими ресурсами, трудовим потенціалом, як найбільш активною його частиною, що приводить у рух інший склад виробничого потенціалу, інші виробничі ресурси. Для аналізу ролі трудових ресурсів і трудового потенціалу в сукупності виробничого потенціалу й результативності його функціонування важливо враховувати економічну й технологічну сутність і склад останнього. Трудовий потенціал і його основний елемент – трудові ресурси становлять вагому й найбільш ефективну частину виробничого потенціалу.

На різних рівнях управління економікою в оцінці рівня й ефективності використання трудового потенціалу важливим є вибір комплексних показників, у якості якого останнім часом у теорії й практиці використовується рівень заробітної плати.

Сьогодні виділяють поняття «потенціал особистості», рівні якого встановлюються новим стилем управління персоналом. Цей стиль, визначається власною продуктивністю й ефективністю. Необхідно визначити також інтелектуальний потенціал підприємства, заснований на біоінжинірингу.

Методами реалізації цієї складної цілеспрямованої програми підвищення інтелектуального потенціалу підприємства є: первісні навчання працівників; перепідготовка кадрів; навчання працівників декільком професіям; виробничо-економічні курси по основній професії; проблемне навчання; курси цільового призначення; курси адаптації; гнучкість навчальних планів і забезпечення спеціалізації фахівців відповідно до поточних і перспективних проблем розвитку виробництва [2, с.72].

Таким чином, інтелектуальний потенціал можна розглядати як важливу складову трудового потенціалу, що визначає якісну його характеристику.

Література:

1. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства. Навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: ЦНЛ, 2008. – 362 с.
2. Панкратов А.С. Трудовой потенциал: социально-экономические аспекты управления процессом его воспроизводства / А.С. Панкратов // Вестник МГУ. Сер. 18 Социология и политология. – 1999. – №10.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність товару є головною умовою конкурентоспроможності фірми на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності. Найчастіше під конкурентоспроможністю товару мають на увазі:

– властивість (сукупність властивостей) товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з аналогічними товарами, представленими на цьому ринку;

– характеристику товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення;

– спроможність товару відповідати вимогам даного ринку у період, що аналізується;

– здатність витримувати конкуренцію на ринку (наявність вагомих переваг над виробами інших товаровиробників).

Конкурентоспроможність продукції (послуги) залежить від ряду чинників, що впливають на пріоритетність вибору і визначають обсяг їх реалізації на певному ринку:

– техніко-економічних чинників, які залежать від продуктивності і інтенсивності праці, витрат виробництва, наукоємності продукції – якість, продажна ціна і витрати на експлуатацію (використання) або споживання продукції (послуги);

– комерційних чинників, які визначають умови реалізації товарів на конкретному ринку – кон'юнктура ринку (гострота конкуренції, співвідношення між попитом і пропозицією даного товару, національні та регіональні особливості ринку, що впливають на формування платоспроможного попиту на дану продукцію або послугу); сервіс, що надається (наявність дилерсько-дистрибуторських пунктів виробника і станцій обслуговування в регіоні покупця, якість технічного обслуговування, ремонту і інших послуг, що надаються); реклама (наявність і дієвість реклами і інших засобів дії на споживача з метою формування попиту); імідж фірми (популярність торгової марки, репутація фірми, компанії, країни);

– нормативно-правових чинників, які відображають вимоги технічної, екологічної і морально-етичної безпеки використання товару на даному ринку, патентно-правові вимоги (патентна чистота і патентний захист); у разі невідповідності товару діючим нормам і вимогам стандартів і законодавства він не може бути проданий на даному ринку [1, с.231].

Класиком теорії конкуренції і конкурентоспроможності по праву вважається М. Портер, вагомим внеском якого є дослідження категорії «конкурентних переваг» – ключових факторів успіху, характерних для певного підприємства (галузі) чинників, що дають йому переваги над конкурентами (іншими галузями), наприклад, у боротьбі за інвестиції за рахунок більшої прибутковості або швидкості обороту капіталу тощо. Він писав, що конкурентні переваги поділяються на два основних види: більш низькі витрати та диференціація товарів [2, с.10].

З теорії конкурентних переваг Портера впливає ряд принципових положень, важливішими з котрих є наступні:

– конкурентоспроможність характеризується ефективністю використанням ресурсів, що перебувають у розпорядженні фірми, і може бути виміряна показником рентабельності виробництва;

– показник конкурентоздатності може визначатися лише відносно інших підприємств-конкурентів;

– існує два головних шляхи підвищення конкурентоспроможності фірми – зниження собівартості продукції (зростання прибутків, рентабельності виробництва, ріст частки ринку) і диференціація товарів (пошук нових, незайманих ніш на ринках збуту).

У рамках теорії конкурентних переваг аналогічні висновки роблять Д. Кэмпбелл, Дж. Стоунхаус і Б. Х'юстон, які вважають, що підприємство має конкурентну перевагу, якщо його прибуток вище, ніж прибуток конкурентів. Більш високі доходи припускають можливість інвестувати нерозподілений прибуток у майбутні проекти, утримуючи, таким чином, лідерство на ринку даної галузі. Якщо перевага зберігається протягом тривалого періоду часу, то можна говорити про стійку конкурентну перевагу. Але останнє може бути втрачено, якщо керівництву компанії не вдається розподілити прибуток таким чином, щоб конкурентна перевага була збережена [3, с.32].

Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства на зовнішньому чи то внутрішньому ринках на підприємстві розробляється програма підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Своєрідними ж індикаторами нагальності розробки та впровадження програми підвищення конкурентоспроможності для конкретного підприємства виступають:

- загострення конкуренції, що супроводжується втратою вже надбаних підприємством позицій на ринку;
- уповільнення росту попиту на продукт, що виробляється підприємством, насичення або ж затухання ринкового попиту, внаслідок чого виникає загроза скорочення ринкової частки підприємства;
- поява революційно нових технологій;
- зростання інтенсивності конкурентної боротьби, що робить неможливим для підприємства проникнення на нові географічні ринки;
- зниження рівня конкурентоспроможності продукції підприємства;
- збитковість або низька прибутковість функціонування підприємства, високий ризик банкрутства тощо [4, с.52].

Програмою підвищення конкурентоспроможності прийнято вважати особливим чином організований комплекс робіт, спрямований на вирішення завдання підвищення конкурентоспроможності продукції та/або підприємства, виконання котрого обмежено в часі, а також пов'язано зі споживанням конкретних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів [1, с.415].

Розробка програми підвищення конкурентоспроможності організації передбачає підготовку і проходження трьох стадій відповідного процесу:

Стадія 1. Обстеження: вибір оптимального підходу визначення цілей програми; визначення завдань у рамках програми; визначення напрямів дій, що охоплюються програмою; розробка проектної організаційної структури; складання плану-графіка програми.

Стадія 2. Аналіз інформування всіх учасників програми, збирання даних, опис ситуації, узгодження базового періоду, аналіз можливих завдань, розробка концепції (узагальнено), розробка детальних програм, створення цільових груп по завданнях; ознайомлення з планом-графіком; складання звіту про очікувані результати.

Стадія 3. Впровадження: інформування всіх учасників; встановлення механізмів контролю за реалізацією програми; здійснення необхідних заходів; отримання результатів; контроль та корегування (в разі необхідності); подальша підтримка показників діяльності на досягнутому рівні [1, с.433].

Основними сферами підвищення конкурентоспроможності виступають:

- управління інноваціями та технологіями;
- процес виробництва;
- використання інформації;
- управління людськими ресурсами;
- управління змінами тощо [1, с.420].

До основних способів підвищення конкурентоспроможності можна віднести:

- ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів;
- обґрунтована рекламна політика;
- створення нової продукції;
- покращення якісних характеристик продукції;
- модернізація обладнання;
- всебічне зниження витрат;
- вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу

тощо [1, с.421].

До важливих і ефективних шляхів цілеспрямованого підвищення якості та конкурентоспроможності продукції на світовому і національному ринках небезпідставно відносять поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації і забезпечення заданого рівня якості. Адже саме стандарти і технічні умови відображають сучасні вимоги споживачів щодо технічного рівня та інших якісних характеристик виробів, тенденції розвитку науки і техніки.

Однак, у ринкових умовах господарювання організаційні чинники підвищення якості продукції на усіх підприємствах повинні мати більш широке використання. До таких чинників необхідно відносити:

- запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління ним, які уможливають ефективне застосування високоточної техніки і прогресивної (бездефектної) технології;

- удосконалення методів технічного контролю і розвиток масового самоконтролю на усіх стадіях виготовлення продукції;

- розширення прямих господарських зв'язків між продуцентами і споживачами продукції;

- вивчення і запровадження позитивного досвіду, накопиченого зарубіжними і вітчизняними підприємствами у галузі проектування і виготовлення високоякісних виробів тощо.

Для підвищення якості продукції необхідно запровадити сучасний комплекс систем управління якістю, який включає в себе:

- визначення доцільності впровадження системи управління якістю та сфери її поширення;

- розробку організаційного механізму системи управління якістю;

- доведення ідеї поліпшення якості до кожного працівника підприємства та впровадження системи управління якістю;

- опрацювання та впровадження заходів управління якістю [5, с.155].

Отже, забезпечення рівня високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси, які використовує підприємство, більш продуктивніші і приносять більший прибуток, ніж його ринкові конкуренти. З цього слідує, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг і його продукція користується постійним попитом споживачів. Керівництво підприємства повинно вміти простежувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити різноманітні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: диверсифікація виробництва, вихід на нові ринки, зміна товарної політики, зміна організаційно-правового статусу підприємства, створення спільних виробництв, впровадження нових технологій, модернізація форм збуту продукції.

До основних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства можна віднести такі: ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів, ефективна рекламна політика; створення нової продукції (активізація інноваційної діяльності); модернізація обладнання; покращення якісних характеристик продукції; автоматизація всіх виробничо-господарських процесів; усебічне зниження витрат; удосконалення обслуговування процесів купівлі та післяпродажного сервісу.

Література:

1. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С.Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
3. Горелова Л.В. Инновационные подходы к управлению затратами на персонал в организации / Л.В. Горелова, С.Е. Гордеев // Вестник Екатеринбургского Института. – 2010. – №1(9).
4. Кошелупов І.Ф. Управління конкурентоспроможністю підприємства. / І.Ф. Кошелупов. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – 152 с.
5. Марченко Т.Б. Методика впровадження системи управління якістю на підприємстві / Т.Б. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Социальная ответственность организации вытекает из ее социальной роли. Она проявляется тем сильнее, чем большая доля затрат персонала на его социальные нужды покрывается за счет средств организации. Внутренняя социальная ответственность находит свое отражение и в возможностях работников самостоятельно оплатить из получаемой заработной платы социальные услуги, необходимые или достаточные для поддержания высокой работоспособности. В таком контексте социальная ответственность организации обусловлена степенью осознания ею потребностей своих сотрудников.

Социальная активность организации по отношению к своим сотрудникам – внутренняя социальная ответственность – выражается в осуществлении разнообразных социальных программ как внутренней, так и внешней направленности. Отличительными особенностями таких программ социальной активности являются добровольность их проведения, системный характер и связанность с миссией и стратегией развития компании.

Среди наиболее распространенных направлений социальных программ компаний внутренней направленности можно выделить следующие:

- развитие персонала,
- охрана здоровья и безопасные условия труда,
- социально ответственная реструктуризация.

Развитие персонала – это направление социальных программ организации, которые проводятся в рамках стратегии развития персонала, с целью привлечения и удержания талантливых сотрудников.

В число социальных программ по развитию персонала организации могут входить следующие направления деятельности:

- обучение и профессиональное развитие, повышение квалификации;
- применение мотивационно-инновационных схем и систем оплаты труда;
- предоставление сотрудникам социального пакета в различном объеме;
- создание условий для отдыха и досуга, в том числе семейного;
- поддержание и оптимизация внутренних коммуникаций в организации;
- участие сотрудников в принятии управленческих решений и т. п.

В социальной политике любой организации развитие персонала занимает важнейшее место. В современных условиях успех бизнеса в наибольшей степени определяется тем, кто и как работает на определенных позициях в компании. Реагируя на эти изменения, кадровая политика стала гораздо более гибкой, и набор инструментов, которые могут использоваться для стимулирования эффективной работы и поощрения важных для компании сотрудников, значительно вырос.

Приоритеты социальных программ в направлении развития персонала даны в табл. 1.

Осознавая очень высокий уровень конкуренции за профессиональными специалистами, компании стремятся всеми силами удержать в своем штате ценных сотрудников – носителей интеллектуального ресурса.

Особую значимость развитию данной группы работников придают два фактора:

- необходимость повышения производительности «интеллектуального ресурса» компании;
- специфика внутренней мотивации таких работников.

Приоритеты социальных программ в направлении развития персонала

Направление	Количество баллов из 10 возможных
Обучение и профессиональное развитие	8,86
Применение мотивационных схем оплаты труда	8,63
Предоставление социального пакета	7,65
Создание усовий для отдыха и досуга	6,52
Участие сотрудников в пинятии решений	6,01
Поддержавние внутренних коммуникаций	5,75

Акценты во внутренней мотивации интеллектуальных работников значительно отличаются от направлений мотивации традиционных сотрудников. Наиболее значимым мотивом становится стремление к новому опыту, решению новых задач. При этом на второй план уходят такие традиционные мотиваторы, как материальное вознаграждение, комфортность рабочего места, график работы. Развитие и достижения становятся основой внутренней мотивации данной группы работников.

Называют пять основных принципов построения системы развития интеллектуальных сотрудников.

1. Возможность развития оценивается при входе в организацию. В компанию должны попадать только те люди, которые испытывают необходимость в новом интеллектуальном опыте и развитии. Для этого в процедуру оценки и отбора кандидатов необходимо заложить такие критерии, как:

- успешный опыт обучения вузе и других организациях;
- прохождение стажировок, в том числе зарубежных;
- цели профессионального и личного развития на ближайшие 3–5 лет.

2. Наличие принципа «развиваешься или уходишь» в качестве одной из ключевых ценностей организации. Сотрудники, остановившиеся в своем развитии и значительно потерявшие его динамику, перестают способствовать успешности компании и расширению ее бизнеса. Регулярные аттестационные мероприятия должны помочь своевременно контролировать ситуацию.

3. Проведение внешних и внутренних семинаров и тренингов как инструментов обучения.

4. Построение внутрифирменной карьерной иерархии, основанной на критерии профессионального развития. С одной стороны, продвигаются только те сотрудники, которые достигли наибольших результатов в профессиональном развитии, а с другой – каждое продвижение дает возможность перейти к решению более сложных и комплексных задач, тем самым стимулируя дальнейшее развитие.

В отношении работников низшего звена ситуация несколько иная. Этот сегмент рынка труда в настоящее время характеризуется тем, что спрос на низкоквалифицированный труд в экономике формируется в основном за счет количественного роста организаций, в каждой из которых требуются такие сотрудники, как вспомогательный персонал, водители, курьеры, технические специалисты и т. д. В значительной степени на состояние этого сегмента повлиял значительный рост торгового сектора, занятость в котором теперь обеспечивает работой существенную долю населения. Совокупный эффект этих изменений таков, что при более или менее постоянном предложении спрос на рабочую силу вырос. Однако в отличие от сектора высокопрофессиональных специалистов этот сегмент отличается очень высокой текучестью кадров, и поэтому в нем всегда присутствует определенный запас свободной рабочей силы.

Обучение, переподготовка и профессиональное развитие являются механизмами реализации социальной ответственности, в которых интересы работодателя и организации в наибольшей степени совпадают. С точки зрения сотрудника

организации, они представляют собой инвестиции в его интеллектуальный потенциал, повышают будущую оценку его труда и соответственно заработной платы. С точки зрения организации, обучение является повышением эффективности «человеческого капитала», когда один и тот же фонд ресурс способен произвести большее количество продукта. В отличие от других видов социальной поддержки результаты обучения напрямую ощущаются не только получателями этой услуги (сотрудниками), но и ее плательщиками (самими компаниями).

Реализация социальных программ по охране здоровья и созданию безопасных условий труда обеспечивает организации создание и поддержание дополнительных по отношению к законодательно закрепленным норм охраны здоровья и условий безопасности на рабочих местах. Это способствует повышению физического качества человеческого капитала и росту привлекательности организации за счет снижения травматизма на производстве.

Программы в рамках данного направления социальной активности компании, как правило, охватывают следующие сферы деятельности:

- охрана труда и техника безопасности, поддержание санитарно-гигиенических условий труда, создание эргономичных рабочих мест;
- медицинское обслуживание персонала на предприятии, профилактика профессиональных заболеваний и т. п.;
- поддержание материнства и детства.

В сфере охраны здоровья и создания безопасных условий труда соображения техники безопасности стоят на первом месте. Причиной такого повышенного внимания к технике безопасности является особая важность, которая придается ей на промышленных предприятиях.

Приоритеты социальных программ в направлении охраны здоровья и условий труда представлены в табл. 2.

Таблица 2

Приоритеты социальных программ в направлении охраны здоровья и условий труда

Направление	Количество баллов из 10 возможных
Охрана труда и техника безопасности	9,78
Медобслуживание персонала на предприятии	7,87
Поддержка санитарно-гигиенических условий труда	7,85
Профилактика профзаболеваний	6,74
Создание эргономических рабочих мест	6,13
Поддержка материнства и детства	5,66

К сожалению, профилактика профессиональных заболеваний и создание эргономичных рабочих мест занимают в приоритетах руководителей российских компаний далеко не первое место. Недостаток внимания к этим вопросам объясняется тем, что для многих управленцев сотрудники по-прежнему в первую очередь «должны работать», и уже во вторую – «работать хорошо и долго».

Вопросы поддержания материнства и детства также являются для многих компаний недооцениваемыми. Многие компании фактически негативно относятся к выходу своих сотрудниц в декретный отпуск, устанавливая пониженные ставки оплаты труда или каким-либо другим образом сокращая оплату. В данном случае недостаточно эффективной кажется государственная политика в этом вопросе, которая не создает стимулов для более полной заботы о материнстве и детстве со стороны компаний.

Социально ответственная реструктуризация – это направление социальных программ компании, которые призваны обеспечить проведение реструктуризации с учетом интересов сотрудников организации.

Выплаты по выходным пособиям представляют собой наглядный пример того, как государственные гарантии законодательно устанавливают минимальные требования к социальной ориентации корпоративной политики.

Литература:

1. Манапов Р.Ф. Социальная ответственность предприятия / Р.Ф. Манапов – М.: Алан, 2010. – 200 с.
2. Петухов К.А. Современные тенденции развития корпоративной социальной ответственности / К.А. Петухов – М.: Экономист. – 2012. – 115 с.
3. Коровяковский И.В. Социальная ответственность бизнеса как фактор повышения его эффективности / И.В. Коровяковский – М.: ЮНИТИ. – 2010. – 179 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Железнодорожный транспорт – это одна из самых фондоемкие отраслей проведения. Его основные производственные фонды составляют значительную часть основных фондов народного хозяйства.

Экономическая деятельность происходит в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов, что обуславливает необходимость рационального использования имеющихся у них основных средств. В этой связи перед дистанцией пути стоит задача добиться повышения использования имеющихся основных средств и прежде всего их активной части во времени и по мощности. Для решения этой задачи и получения ощутимых результатов в дистанции необходимо разработать конкретные принципы, направленные на улучшение использования основных средств, практическое применение которых позволит использовать имеющиеся на предприятии резервы повышения их эффективности [1].

Приоритетное значение среди таких мер должно быть отведено своевременной замене и мобилизации морально-устаревшего оборудования, организации ускоренного ввода в эксплуатацию приобретенной новой техники; совершенствованию организации материально-технического обеспечения и технического обслуживания современных систем, машин; введение прогрессивных форм организации предприятия и труда; применение современных эффективных систем материального стимулирования рабочих и инженерно-технических работников.

Среди повышения эффективности использования основных средств дистанции пути, видное место должно быть отведено мерам, направленным на улучшение их экстенсивного использования. В частности, направлены на повышение сменности работы оборудования. Повышение сменности работы оборудования является важным фактором обеспечения безопасного движения поездов и повышение эффективности использования основных средств.

К основным направлениям повышения сменности работы следует отнести:

- повышение уровня специализации рабочих мест;
- повышение ритмичности работы;
- лучшая организация ремонта, применения передовых методов организации путевых работ;
- механизация и автоматизация труда основных и вспомогательных рабочих.

Важную роль в повышении эффективности использования основных средств играют социальные факторы. Для этого, что менеджмент предприятий должен разрабатывать и совершенствовать механизмы материального стимулирования работников, инженеров и других работников, деятельность которых способствует выявлению и организации, использования резервов повышения эффективности основных средств.

Улучшить структуру основных производственных фондов дистанции позволяет восстановление и модернизация оборудования; совершенствование структуры оборудования; лучшее использование зданий и сооружений; правильная разработка проектов строительства и высококачественное выполнение планов строительства; ликвидация лишнего и малоиспользуемых оборудования и установка оборудования, обеспечивающего более правильные пропорции между его отдельными группами.

Всю совокупность технических, организационных и экономических мер по лучшему использованию основных фондов и производственных мощностей предприятия по их содержанию и назначению различают две группы:

- первая – увеличение экстенсивной загрузки;
- вторая – повышение интенсивной нагрузки [2].

Выделенные группы составляют главные направления более эффективного использования основных фондов и производственных мощностей предприятия, каждый из которых охватывает определенное количество конкретизированных мероприятий или путей таких как:

- сокращение простоев оборудования;
- повышение коэффициента сменности работы;
- снижение доли недействующих машин и оборудования;
- техническое усовершенствование оборудования;
- внедрение новой технологии.

При этом надо отметить два важных обстоятельства:

во-первых, если экстенсивное загрузки машин и оборудования можно повышать до определенного уровня, ограниченного календарным фондом времени, то возможности повышения интенсивной нагрузки оборудования, его производительности практически не являются исчерпывающими.

во-вторых, осуществление мероприятий экстенсивного направления, как правило, не требует капитальных затрат, а повышение уровня интенсивного использования производственного аппарата связано со значительными инвестициями.

Литература:

1. Економіка, організація і планування виробництва на залізничному транспорті: навч. посібник. Ч.1 / О.В. Кобець, Г.И. Пивовар, Г.Т. Тимофеева та ін. – К.: Дельта, 2008. – 206 с.

2. Блохин К.А. Организация и планирование путевого хозяйства / К.А. Блохин, И.Б. Лехно, Г.В. Лидере, С.А. Пашинин и др. – М.: Транспорт, 1970. – 351 с.

ПРОБЛЕМИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Заробітна плата є системо утворюючим компонентом механізму функціонування ринку праці, одним з основних факторів, що регулює його розвиток у професійному, галузевому та регіональному аспектах.

Рівень життя всіх працівників, а також їх родин, залежить у першу чергу від рівня оплати праці та механізму її виплати. Саме заробітна плата є і повинна бути головною складовою доходів населення, підґрунтям життєдіяльності працівників та їх сімей, а звідси й найбільш потужним стимулом підвищення продуктивності праці.

Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Оплата праці українців знаходиться на одному з найнижчих рівнів серед країн колишнього СРСР і Європи. Серед накопичених проблем у сфері оплати праці особливе місце посідає низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва.

Одним з чинників незначної частки заробітної плати в собівартості продукції є низький рівень доданої вартості, створюваної на українських підприємствах. Якби Україна експортувала не сировину та напівфабрикати, а товари з більш глибокою переробкою, тим вищою була б і частка заробітної плати в собівартості.

Дослідження низького рівня заробітної плати у значної частки населення дозволяє стверджувати, що Україна разом із Албанією та Молдовою належить до трійки найбідніших країн Європи. За даними Всесвітнього банку в нашій державі понад 70% населення належить до категорії бідних. Особливістю українських реалій є й те, що певна частка зайнятого населення, в тому числі висококваліфіковані працівники, також належать до категорії бідних саме через низький рівень доходів від зайнятості. Тобто, навіть маючи роботу, людина фактично не може нормально відтворювати себе на ті кошти, які їй платить держава або роботодавець.

Актуальність теми дослідження очевидна й не викликає сумніву, оскільки зумовлена необхідністю наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати і доходів найманих працівників до рівня розвинених країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності між роботодавцями та державою.

Згідно з Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена у грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Інакше кажучи, заробітна плата – це ціна, що виплачується за використання праці.

Проте, незалежно від формулювання сутності заробітної плати, всі науковці вважають, що вона повинна відбивати існуючі в державі соціальні, економічні та виробничі відносини. В свою чергу, такі відносини виявляються через функції заробітної плати. Виділяють від двох до десяти функцій заробітної плати. Однак, першочергової уваги надають таким функціям заробітної плати:

– відтворювальна функція заробітної плати – полягає у забезпеченні працівників та членів їх сімей необхідними життєвими благами для відтворення робочої сили, для відтворення поколінь тощо;

– стимулююча або мотивуюча функція заробітної плати – полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства;

– регулююча або ресурсорозміщувальна функція заробітної плати – полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон’юнктури;

– соціальна функція заробітної плати – відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманим працівником і власником засобів виробництва;

– функція формування платоспроможного попиту населення – її призначення полягає в узгодженні платоспроможного попиту, під яким прийнято розуміти форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покупців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів – з іншого.

Наведені функції заробітної плати тісно взаємопов’язані між собою, і лише за їхньої сукупної наявності досягається ефективна організація заробітної плати.

Проте, в сучасних умовах становлення ринку в Україні заробітна плата не спроможна виконувати ці функції. Її рівень забезпечує не більше 21% відтворення робочої сили, що не відшкодовує навіть прямих затрат праці і не викликає зацікавленість в переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності.

На сьогодні заробітна плата виконує зовсім інші функції:

– збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною зниження заробітної плати;

– забезпечення соціальних гарантій;

– збереження попереднього статусу, пов’язаного з попереднім робочим місцем;

– стримування інфляції (через затримку виплати заробітної плати);

– перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки;

– поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості;

– посилення мобільності робочої сили.

На сьогодні в Україні «поширена» практика оплати праці у конвертах, звідси мільйонне недоврахування коштів у державному бюджеті та соціальних фондах, особливо пенсійному. Одним із можливих напрямів антикризової політики у такій ситуації може стати підвищення податкового тиску на високооплачувані прошарки населення та застосування диференційованої шкали оподаткування для населення з низькими рівнями заробітних плат.

Проблематичним залишається також питання виплати зарплати та наявність значного рівня заборгованості по заробітній платі (табл. 1).

Таблиця 1

Заборгованість по виплаті заробітної плати в Україні, млн грн

	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень
Україна	893,7	1005,1	1102,5	1078,4	1056,2	1043,7	989,6	985,4
АР Крим	58,2	62,5	59,8	59,6	56,5	57,2	59,2	55,4
Вінницька	14,0	13,6	12,5	11,9	11,6	11,4	11,3	10,7
Волинська	5,2	4,3	4,3	4,2	4,1	3,8	3,3	3,3
Дніпропетровська	10,4	10,3	9,9	9,7	9,3	9,0	8,8	8,5
Донецька	172,9	209,0	253,0	253,7	216,7	189,3	159,0	157,3
Житомирська	13,9	14,5	14,5	14,5	13,4	13,0	12,9	12,7
Закарпатська	10,6	9,8	9,7	9,9	9,7	9,3	8,8	8,8
Запорізька	51,8	51,9	56,3	47,0	50,1	51,9	55,7	52,7
Івано-Франківська	8,9	8,8	11,4	11,8	11,6	11,1	10,0	10,3
Київська	1,4	27,2	55,9	87,4	126,8	142,7	149,7	152,1
Кіровоградська	39,7	38,2	37,1	36,0	35,4	34,5	36,5	35,7
Луганська	69,2	67,7	74,0	66,0	63,9	60,8	62,9	63,1
Львівська	58,3	63,5	67,8	62,0	57,2	55,6	51,7	50,8
Миколаївська	37,3	44,3	46,6	46,7	43,5	42,9	42,9	42,8

Продовження табл. 1

Одеська	16,1	17,7	46,8	34,6	32,5	32,4	31,1	29,6
Полтавська	15,4	14,8	14,8	14,3	13,4	13,2	13,1	12,6
Рівненська	1,4	1,4	1,3	1,1	1,0	0,9	0,7	0,7
Сумська	58,9	59,3	60,4	56,8	56,2	56,0	55,5	54,2
Тернопільська	7,0	8,8	8,7	9,0	9,5	10,0	9,1	9,3
Харківська	88,7	115,2	97,5	99,3	89,1	90,1	88,5	97,6
Херсонська	17,4	18,9	17,1	16,1	14,9	14,3	13,6	13,9
Хмельницька	14,8	14,4	15,2	15,8	15,3	13,7	11,8	11,8
Черкаська	16,1	15,7	15,9	16,5	15,5	17,9	17,1	16,1
Чернівецька	0,1	0,2	0,1	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1
Чернігівська	19,9	19,8	20,5	20,9	21,7	18,9	15,1	15,6
м. Київ	80,7	87,3	85,7	67,5	72,1	77,2	54,2	54,8

Дані табл. 1 свідчать про наявність негативної тенденції недовиплати заробітної плати в усіх регіонах України. Однак, величина заборгованостей із виплати заробітної плати в Україні поступово зменшується.

Таким чином, узагальнивши дані таблиці 1 та дослідивши сучасний стан заробітної плати, можна виділити такі основні причини низької заробітної плати в Україні:

- висока матеріаломісткість української продукції, неефективне використання сировини і матеріалів, що збільшує частку витрат на них у ціні на виготовлену продукцію;

- нераціональна структура економіки: переважання частки сировинних галузей і відповідно незначна частка галузей кінцевого продукту та, як наслідок, дуже мала частка продукції галузей, що продукують інновації;

- неналежна організація бізнес-процесів та менеджменту на підприємствах;

- небажання підприємців зменшувати норму прибутку, що, втім, є зрозумілим і характерним для умов ринкової економіки;

- високий рівень обов'язкових внесків у соціальні фонди (хоча зрозуміло, що їх зменшення в умовах дефіциту пенсійного фонду є вкрай проблематичним);

- наявність корупційних схем як досить характерного і поширеного типу видатків українських підприємців (за оцінками експертів, залежно від виду діяльності частка цих витрат може коливатися від 5-10% до 35-50% усіх реальних витрат підприємців).

Розглянувши причини низької заробітної плати, зупинимось також на наслідках, які вже сьогодні «відчуває» Україна.

Негативні наслідки низького рівня заробітної плати полягають:

- у низькій якості життя українських громадян і відповідному зниженні рівня людського потенціалу України;

- у недооцінці реального впливу низьких заробітних плат на мотивацію до ефективної праці. Через мізерний рівень заробітків у найманих працівників знижуються мотиви до високопродуктивної праці: заробітна плата працівника, що не відповідає і не прив'язана до показників його праці, не є для нього стимулом;

- у витоку кваліфікованих кадрів зі сфер з низьким рівнем оплати праці, передусім з бюджетної сфери: освіти, науки й охорони здоров'я, що матиме особливо негативні наслідки у майбутньому (обмеження розвитку людського капіталу й переходу до економіки знань);

- у підриві зацікавленості роботодавців до впровадження нової техніки і технологій в умовах низької ціни праці;

- у стримуванні платоспроможного попиту та гальмуванні розвитку економіки в цілому, оскільки низька оплата праці пов'язана зі слабким розширенням ємності внутрішнього ринку для стимулювання вітчизняних товаровиробників;

– у стримуванні процесу або повній відсутності можливості заощадження населення, хоча саме заощадження є важливим джерелом інвестицій в економічний розвиток;

– у слабкому формуванні ринку житла через заниження зарплат;

– у нарощенні демографічних проблем українців, які також значною мірою зумовлені низьким рівнем їхнього життя;

– у пошуку шляхів виживання із застосуванням незаконних засобів: корупції, контрабанди дешевих товарів тощо.

Окрім окреслених проблем, концептуальною проблемою України є також обмеження сфери державного втручання у систему регулювання механізму оплати праці. Як наслідок, за період 2000-2013 рр. в Україні, порівняно з індустріально розвинутими країнами, незважаючи на значне зростання ВВП, середньої заробітної плати та мінімальної заробітної плати, спостерігалася значна розбалансованість темпів приросту продуктивності праці та виробництва, що призводило до зростання індексу споживчих цін, матеріальних витрат у собівартості, «деградації» всіх функцій заробітної плати.

Головними причинами загострення проблеми державного регулювання оплати праці є: відсутність дієвого контролю з боку держави за політикою оплати праці; недосконалість науково-методичного забезпечення процесу регулювання оплати праці; невиконання чинного законодавства.

Як бачимо, на сьогодні в Україні існує значна кількість невирішених проблем і протиріч у сфері оплати праці. Час «диктує» необхідність створення такої системи оплати праці, яка б формувала могутні стимули розвитку праці та виробництва.

Оптимальними шляхами вирішення проблем оплати праці вважаємо такі:

– удосконалення тарифної системи та нормування праці;

– активна участь держави у регулюванні оплати праці;

– посилення мотивації працівників підприємств до праці;

– зміна орієнтації підприємців і менеджерів у сфері стимулювання праці з кількісних на якісні показники діяльності тощо.

Удосконалювання систем оплати праці, пошук нових рішень, глибоке вивчення західного досвіду може допомогти вирішити в Україні цілу низку проблем, пов'язаних із заробітною платою, якісно поліпшити її стан та створити підґрунтя для підвищення зацікавленості працівників до високопродуктивної праці вже в найближчому майбутньому. Все це в комплексі може стати стимулом до економічного підйому нашої країни.

Занижена заробітна плата призвела сьогодні до скорочення вкрай необхідного для економіки держави попиту і підірвала загальний рівень впевненості суспільства в майбутньому. Тому сьогодні одним із пріоритетних завдань держави повинно стати стимулювання внутрішнього споживання та підвищення купівельної спроможності населення. До того ж, лише справедливий розподіл доходів у реальному секторі економіки допоможе подолати бідність в Україні.

Підвищення заробітної плати – потужний стимул для всебічного розвитку вітчизняної економіки, завдяки якому можна розраховувати на зростання внутрішнього попиту, піднесення національного виробництва, створення нових робочих місць, загальне поліпшення життя населення та формування в суспільства відчуття захищеності та впевненості в майбутньому.

Література:

1. Попівняк Р.Б. Аналіз співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму / Р.Б. Попівняк // Інноваційна економіка. – 2011. – №3. – С.266–269.

2. Середня заробітна плата за регіонами в Україні в 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Заборгованість із виплати заробітної плати у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Проблеми регулювання оплати праці у посткризовій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/1732>.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ЗАВОДА ПО СНИЖЕНИЮ ВЫБРОСА ВРЕДНЫХ ВЕЩЕСТВ В АТМОСФЕРУ

Днепропетровский металлургический завод им. Ф.Э. Дзержинского является одним из крупнейших предприятий горно-металлургического комплекса Украины. Выпуск такой продукции, как чугун, сталь, прокат, агломерат и др. приводит к значительному объему выбросов вредных веществ в атмосферу. Причем, 79% из общего объема выбросов таких вредных веществ как неорганическая пыль, газ СО, SO₂ и др. приходится на цех по производству агломерата. Этот факт стал причиной того, что г. Днепропетровск занял первое место по наивысшему показателю загрязненности воздуха с индексом 14,6 балла, опередив при этом такие города, как Донецк, Днепропетровск, Одесса и др. из десятка самых загрязненных городов в Украине.

В этой связи, одной из актуальных проблем завода является разработка и внедрение мероприятий по снижению выбросов вредных веществ и существенному улучшению экологической обстановки в Днепропетровске.

Перспективным направлением решения данной проблемы является переход завода на инновационный путь развития. Учитывая реальные экономические, экологические и социальные условия, необходимо в короткие сроки осуществить комплекс мероприятий по теоретическому обоснованию новых технологий и их практическому использованию. Это связано с ужесточением природоохранной политики государства, что соответствует европейской практике и что, в свою очередь, вынудило крупных мировых производителей вкладывать огромные финансовые ресурсы в новые высокоэффективные и экологически чистые технологии.

Решение данной проблемы на заводе предполагается осуществить путем использования новых технических и технологических решений, которые помогут снизить объемы выбросов загрязняющих веществ и при этом сохранить рабочие места, обеспечить большую безопасность и улучшить условия труда работников.

С этой целью на заводе разработан инвестиционный проект «Реконструкция действующей аглофабрики с сооружением кольцевого охладителя и современной газоочистки аспирационных газов». Для этого предполагается заменить действующую систему очистки отводящих аспирационных газов на современную, которая должна обеспечить очистку газов от пыли до разрешенного уровня санитарных норм. С одной стороны, это позволит уменьшить уровень запыленности рабочих мест, создающих неблагоприятные условия труда для работников агломератного цеха, а с другой – снизить экологическую нагрузку на город.

Реконструкция аглофабрики позволит:

- исключить из эксплуатации оборудование, являющееся источником пылеобразования;
- исключить платежи за выбросы;
- снизить (ориентировочно) выбросы на 19,5 тыс. т/год, что составит 73,5% от существующих;
- снизить содержание фракции 0-5 мм в агломерате с 12,6% до не более 5,0 %;
- увеличить производительность доменных печей на 277 тыс. т/год;
- снизить расход кокса на 11 кг/т чугуна;
- уловить и вернуть в производство пыль, образующуюся при агломерации – с содержанием Fe до 35,5%.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Развитие независимой Украины объективно требует вхождения ее в мировое хозяйство на организационно-экономических основах рыночного отношения на принципах равноправия и взаимной выгоды в сотрудничестве.

В условиях формирования современной модели международного разделения труда, основу которой может составлять качественно обновленная технологическая база производства, Украина должна постепенно, целеустремленно решать проблемы эффективного участия в этой системе, используя внешнеэкономические связи для реализации национальных экономических интересов.

За количественными характеристиками и мощностями продуктивных сил Украина может быть достойным партнером в мировых экономических связях. Имеющийся научно-технический потенциал даст возможность Украине при благоприятных условиях удержать передовые позиции в мировой науке из целого ряда научно-технических направлений и, самую главную, проводить независимую экономическую политику на включение в систему мировых хозяйственных связей [1].

Относительно приоритетности в партнерах внешнеэкономических связей и разделения труда для Украины не существует какой-то постоянной доминанты, и она может сотрудничать с наибольшим количеством стран и международных организаций.

Основными характерными признаками глобализации являются: расширение торговли и ее либерализация; интернационализация оборота капитала и устранение препятствий для его движения; глубокие изменения в финансовой сфере, которая больше, чем другие формы сотрудничества, ощущает последствия электронной революции; расширение деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и их растущая экспансия; преобладающая ориентация спроса на мировой рынок; образование международных финансовых институтов.

Глобализация влияет на экономику всех стран, и это влияние имеет многоаспектный характер. Она затрагивает производство товаров и услуг, использование рабочей силы, инвестиций в “физический” и человеческий капитал и их перемещение из одних стран в другие. Все это влияет на эффективность производства, производительность труда и конкурентоспособность.

Страна, которая не желает или не способна «вписаться» в магистральные мировые тенденции, оказывается в изоляции. Ее инициативы игнорируются, мимо нее проходят финансовые потоки. Даже конкурентоспособные отрасли экономики постепенно деградируют, и страна-изгой перестает принимать участие в глобальном разделении труда, ей грозят бедность и отсутствие перспективы. Подрыв экономической базы сложившихся национальных и региональных сообществ может привести к последующему их разрушению и распылению [1].

Объективная необходимость интеграции Украины в мировое хозяйство и развития ее международных отношений непосредственно вытекает прежде всего из потребностей использования в национальной системе воспроизведения международного разделения труда для ускорения перехода к рыночной экономике страны с целью ее развития и возрастания богатства общества. Такая необходимость оказывает содействие формированию эффективной структуры экономики страны. Внешнеэкономические связи в процессе интеграции Украины в мировое хозяйство охватывают также комплекс экологических проблем, которые решаются общими усилиями. В конце концов, развитие внешнеэкономического отношения открывает дополнительные возможности в создании надлежащих условий для удовлетворения жизненных потребностей народа Украины.

Рядом с объективной необходимостью интеграции Украины в мировое хозяйство и развития её внешнеэкономического отношения существуют и объективные возможности для таких процессов. К ним прежде всего относится экономический потенциал нашей страны, который дает основание для надлежащего участия в международном разделении труда.

Объективная необходимость требует постепенного, но неуклонного включения экономики Украины к системе международного разделения труда, мировых интеграционных процессов. Надо учитывать все исходные, определяющие условия, что складываются в мировой экономической системе.

Во-первых, она все больше становится глобальной целостностью, в которой усиливается взаимозависимость национальных экономик на основе углубления транснационализации производства и обращения, всей хозяйственной жизни.

Во-вторых, возрастает интенсивность региональных интеграционных процессов, которая ведет, с одной стороны, к возникновению больших экономических пространств и использования соответствующего эффекта за счет возрастания масштабов производства, а с другой – к сегментации мирового рынка, к секторизации единого мирового хозяйства вследствие создания относительно замкнутых торгово-экономических блоков и интеграционных группировок.

В-третьих, глобальная экономика как международная хозяйственная система характеризуется цикличностью развития, которое влияет на динамику, темпы и пропорции экономического развития отдельных стран.

В-четвертых, доминирующими факторами и мирового, и национального экономического развития становятся интеллектуально-информационные составляющие, которые получают могущественный толчок вследствие научно-технологической революции.

В-пятых, постепенно изменяется экономическая основа современной цивилизации. Индустриальная модель развития определяется приоритетом знаний, людского капитала, формирования «экономики ума», «экономики мысли» [2].

Вступлению Украины в интеграционные процессы мировой экономики препятствуют: низкий технический и технологический уровень производства, низкая конкурентоспособность продукции; сырьевая направленность экспорта; архаичная структура экономики с преобладанием тяжелой промышленности и отраслей ВПК; монополия; коррупция и бюрократизация.

Для постепенного включения экономики Украины в глобальные процессы и структуры необходимы:

- рыночная трансформация;
- реструктуризация экономики;
- открытость экономики.

Для адаптации экономики Украины к мировому рынку необходимо:

– принятие курса на многовекторность, развитие отношений как со странами СНГ, и особенно с Россией, так и расширение экономических отношений со странами ЕС; участие в региональных организациях;

– формирование нового механизма внешнеэкономической деятельности, основанного на принципах обеспечения постоянного характера экономических связей, поэтапного перехода от административной к саморегулированной системе, демонополизации, деидеологизации, учет критериев экономического сотрудничества;

– формирование реальных стимулов для иностранных инвесторов; снижение зависимости Украины от внешних поступлений продукции топливно-энергетического комплекса; политика протекционизма;

– привлечение новой техники и технологии;

– необходимо преодолеть административные нетарифные препятствия для торговли, отменить все тарифы на экспорт, использование открытого уровня тарифа на

импорт; контроль над работой таможенной службы для снижения бюрократизации и коррупции;

– активного стимулирования требует предоставление кредитов иностранными банками предприятиям Украины, а также открытие филиалов этих банков на Украине;

– перспективным направлением является участие украинских предприятий в поставках деталей и комплектующих для предприятий ТНК;

– необходимо бороться методами государственного регулирования с негативными последствиями монополизма и попытками незаконного вывоза доходов за пределы Украины;

– путь оздоровления экономики Украины – в создании хозяйственного механизма, нацеленного на интенсивное развитие, в снижении налогового давления на отечественного производителя, в высоких темпах развития отраслей, где Украина имеет преимущества;

– сокращение внутренней и внешней задолженности и безработицы, социальная политика [3].

Уже сегодня Украина способная строить свои внешнеэкономические отношения на взаимовыгодных условиях. Высокий уровень конкуренции на мировом рынке, гибкость стратегии и тактики товаропроизводителей требуют создания в Украине структур которые бы обеспечивали и координировали функционирование внешнеэкономического комплекса, а также, всей инфраструктуры внешних экономических связей (страхового и информационного обслуживания, судебных и арбитражных органов и т.п.).

Реформа внешнеэкономического комплекса не может осуществляться в отрыве от реформирования самой экономической системы в Украине. Это имеет для нашей страны принципиальное значение.

Относительно приоритетности в партнерах внешнеэкономических связей и разделения труда для Украины не существует какой-то постоянной доминанты, и она может сотрудничать с наибольшим количеством стран и международных организаций.

Стратегия интеграции Украины в мировое хозяйство имеет следующие аспекты:

– во-первых, вхождения в общемировое экономическое пространство с учетом его региональных направлений, прежде всего европейского, во-вторых, участие в разделении труда на новой, экономической основе с бывшими республиками Союза;

– во-вторых, формировать управленческую и научную элиту, которая будет способна через 5–6 лет прийти на смену сегодняшней "комсомольской". Для этого необходимо формировать культуру здоровой критики существующих стратегий, исследований, публикаций с целью их качественного улучшения и выработки углубленной обоснованной аргументации действий;

– в-третьих, повысить качество образования и науки, улучшив условия оплаты труда преподавателей и научных работников, трансформируя государственные расходы из административной сферы в сферы начального, среднего и высшего образования, прикладных и фундаментальных исследований;

– в-четвертых, создать условия для здоровой конкуренции, упразднив влияние пожарных, коммунальных, санитарных и прочих служб на бизнес. Ужесточить контроль за соблюдением антимонопольного законодательства. Усилить систему контроля качества национальной продукции, продолжить практику закупки иностранных патентов на современные технологии. Массовое производство и конкуренция должны привести к снижению расходов на единицу продукции и розничных цен. Это позволит при существующих доходах значительно расширить реальную потребительскую корзину [4].

Литература:

1. Кваша С.А. Направления и проблемы интеграции Украины в мировое экономическое пространство / С.А. Кваша, Н.К. Патика // Экономика Украины, – 2001. – № 9. – С. 77–81.
2. Клочко В.М. Глобализация и ее влияние на страны с переходной экономикой В.М. Клочко // Экономика Украины, – 2001. – № 10. – С. 51–58.
3. Соколенко С.І. Глобализация и экономика Украины / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2008. – 241 с.
4. Щербина О.В. Проблемы глобализации мировой экономики / О.В. Щербина // Финансовая консультация, – 2001. – № 15. – С. 14–17.

КОНСАЛТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність сучасних підприємств характеризується значною кількістю різноманітних бізнес-процесів та взаємозв'язків. Методи управління такими підприємствами повинні відповідати рівню складності та вимогам зовнішнього середовища. Одним із головних принципів їх розвитку є активне використання інноваційного та науково-технічного потенціалу у виборі стратегії й тактики розвитку, зокрема, залучення консалтингової допомоги для вирішення складних питань економічного або техніко-технологічного розвитку.

Дослідженню сутності й особливостей процесу консультування та його методичного забезпечення присвятили свої роботи багато вчених, серед яких: В. Верба, О. Марченко, Г. Маринко, В. Коростельов, І. Прокопенко, В. Шарко та ін. Варто зазначити, що теоретико-методична складова консалтингового забезпечення процесу удосконалення системи управління матеріальними ресурсами промислового підприємства ще потребує комплексного дослідження, результатом якого має стати удосконалена методика консультування.

Враховуючи той факт, що ринок консалтингових послуг в Україні знаходиться у стадії становлення, а також очевидну недостатність теоретико-методичного забезпечення процесу консультування, множинність та розбіжності у трактуванні окремих понять, автор вважає за доцільне розкрити основні категорії, пов'язані із консалтинговим забезпеченням підприємств. Серед визначень різних авторів можемо виділити два основні підходи:

1) функціональний [1, 2], коли під процесом консультування розуміється надання підприємству професійними консультантами допомоги відносно вирішення завдань і розв'язання проблем, впровадження певних проектів;

2) підхід до консультування як до професійної служби кваліфікованих осіб, які взаємодіють із клієнтською організацією з приводу вирішення поставлених нею завдань [3, 4, 13].

На думку автора, управлінське консультування – це надання допомоги підприємству кваліфікованими спеціалістами у вирішенні проблем щодо його функціонування та розвитку.

Управлінське консультування покликане виконувати такі функції: сприяння рішенню управлінських завдань, підвищення кваліфікації менеджерів, допомога у практичному використанні новітніх управлінських досягнень, підвищення якості управління.

Різні вчені [5, 3, 6, 7, 8, 9] дотримуються різних думок з приводу тлумачення сутності консалтингового процесу (рис. 1).

На думку автора, консалтинговий процес слід визначати як послідовність процедур, здійснюваних сумісними зусиллями консультанта і клієнта для досягнення поставленої мети з урахуванням ресурсних обмежень і критеріїв якості результату.

Результатом консультаційної діяльності є послуга (рис. 2) – науково-практичні рекомендації, які призведуть до реальної позитивної зміни ситуації на підприємстві у процесі їх реалізації.

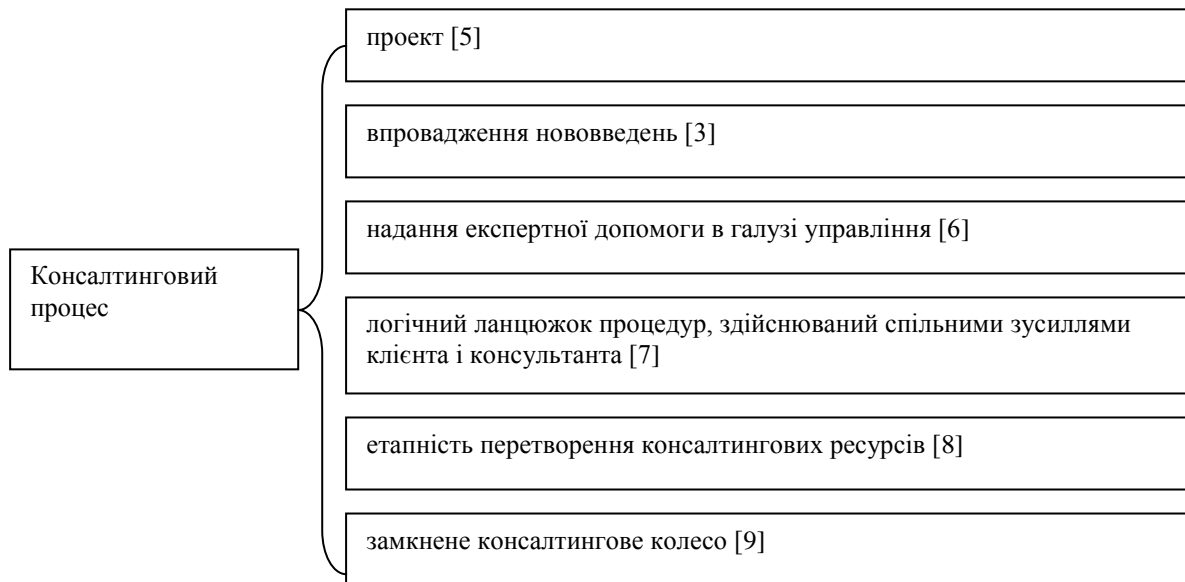


Рис. 1. Трактуювання поняття «консалтинговий процес»



Рис. 2. Характерні особливості консалтингової послуги

Аналіз робіт Ю. Лисенка, П. Єгорова, А. Малицького, С. Іванової [10, 11, 12], доволив визначити організаційно-методичний механізм консультування як систему, яка поєднує узгоджені між собою цільову, функціональну і забезпечуючу підсистеми консалтингового процесу, які функціонують на основі сукупності взаємопов'язаних організаційних і економічних важелів, сприяючи досягненню поставленої мети консультування. Таким чином, організаційно-економічний механізм консалтингового механізму передбачає створення цільової, функціональної та забезпечуючої підсистем. Сутність цих підсистем полягає в наступному:

1) цільова підсистема включає в себе конкретні, вимірювані й досяжні результати процесу консультування.

2) функціональна підсистема включає в себе: планування консалтингового процесу, особливості організації проведення консалтингового процесу, мотивація консультантів та співробітників підприємства, контроль – випробування нової системи, регулювання.

3) забезпечуюча підсистема включає: правове забезпечення, ресурсне забезпечення, методичне забезпечення, інформаційне забезпечення.

Авторські пропозиції щодо консалтингового забезпечення процесу удосконалення системи управління матеріальними ресурсами представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Методичні аспекти консалтингового забезпечення процесу удосконалення системи управління матеріальними ресурсами підприємства

Стадія	Етап	Характеристика
1.Перед-проектна стадія	1.1.Формулювання клієнтом проблеми та (або) її причин.	Сформульована проблема має складатись з 3х частин: 1)елемент системи управління матеріальними ресурсами (СУМР), який потребує удосконалення (наприклад, методичне забезпечення, функціональна структура, інформаційні потоки); 2)якісна характеристика проблеми (за допомогою системи якісних метрик). Наприклад: некоректність планів матеріального забезпечення; 3)кількісна характеристика проблеми (за допомогою системи кількісних метрик). Наприклад: похибка прогнозу потреби в матеріальних ресурсах 40%.
	1.2.Вибір кола консультантів (внутрішніх чи зовнішніх).	Експертне порівняння кількісних та якісних параметрів двох сценаріїв: 1-й – за умови залучення зовнішніх консультантів, 2-й – за умови використання власних спеціалістів: 1)вибір критеріїв для оцінювання – кількісних (наприклад, вартість залучення зовнішніх консультантів) та якісних; 2)на підставі експертного оцінювання відбувається визначення вагомості критеріїв; 3)оцінювання зовнішніх і внутрішніх експертів за обраними критеріями; 4)зважування бальних оцінок як за кількісними критеріями, так і за якісними, визначення та порівняння суми балів кожного із оцінюваних претендентів.
	1.3.Розробка технічного завдання і подання його консультанту.	В технічному завданні клієнт формулює завдання для консультанта і встановлює вимоги до результату, вказуючи короткі відомості про підприємство, рамки витрат на проект. Наприклад, мета проекту: удосконалення методичного забезпечення планування потреби в матеріальних ресурсах. Вимоги: підвищення точності планів до 95 %.
	1.4.Розробка консультантом технічної і фінансової пропозиції і представлення її клієнту.	Основні кладові: 1)системна діагностика відповідності існуючого рівня управління матеріальними ресурсами меті функціонування підприємства; 2)побудова профілю існуючого рівня управління матеріальними ресурсами підприємства; 3)визначення найбільш значних розривів в показниках рівня відповідності стратегічній меті функціонування та визначення об'єктів стратегічних змін; 4)розробка обґрунтованих системних заходів для усунення цього розриву.
	1.5.Укладання договору	Предметом договору є консалтингова послуга з удосконалення СУМР.
2.Проектна стадія	2.1.Проведення діагностики підприємства	1)збір інформації про стан і перспективи підприємства та, зокрема стан СУМР: – методики планування потреби в ресурсах; – схеми потоків матеріальних ресурсів; – організаційні та функціональні схеми (учасники процесу управління матеріальними ресурсами та їх функції); – карти процесів відділу (схема процесу управління матеріальними ресурсами із зазначенням етапів, вхідної інформації, вихідної інформації, кількісних та якісних показників); – показники ефективності; – методики контролю; – інформаційні системи; 2)обробка й систематизація первинних даних; 3)формулювання загальних і конкретних висновків щодо стану СУМР: визначення проблем і їх причин.

	2.2.Розробка рішень для подолання виявлених проблем.	1) генерація ідей; 2) аналіз запропонованих рішень; 3) відбір рішень; 4) узгодження обраних рішень із керівництвом клієнтської організації.
	2.3.Впровадження рішень.	1) розробка плану впровадження; 2) безпосередня організація і здійснення заходів; 3) контролювання процесу здійснення заходів; 4) оцінювання результатів; 5) вихід консультанта із клієнтської організації; 6) завершення договору.
3.Після-проектна стадія	3.1.Проведення презентації досягнутих результатів.	
	3.2.Здійснення фінансових розрахунків на дату завершення проекту.	
	3.3.Характеристика конкретних змін у клієнтській організації	Оцінювання як кількісних результатів, так і аналіз змін (поява нових систем, можливостей).
	3.4.Самоаналіз консультантом своєї діяльності із метою удосконалення	

Таким чином,

– складність процесу управління матеріальними ресурсами вимагає залучення професійної експертної допомоги, зокрема, консалтингових організацій;

– консультування з приводу удосконалення системи управління матеріальними ресурсами підприємства передбачає проведення аналітичної та дослідницької роботи з обґрунтування методичних та організаційних змін на підприємстві;

– запропонована методика дозволяє системно та структуровано вирішити проблему удосконалення системи управління матеріальними ресурсами.

Література:

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах/ С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавн. центр «Академія», 2000 – 864 с.
2. Токмакова Н.О. Менеджмент-консалтинг / Н.О. Токмакова, М.В. Андриянова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 271 с.
3. Юксвярав Р.К. Управленческое консультирование: теория и практика / Р.К. Юксвярав, М.Я. Хабакук, Я.А. Лейманн. – М.: Экономика, 1988. – 321 с.
4. Прокопенко И.М. Управленческое консультирование как услуга / И.М. Прокопенко // Проблемы теории управления. – М.: Информ, 1988. – 212 с.
5. Трофимова О.К. Цель, задачи и этапы консультирования [Електронний ресурс]/ О.К. Трофимова – Режим доступу: http://www.uamc.com.ua.articles,cel_zdachi.doc.
6. Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – 863 с.
7. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: Учеб. пособие / Г.И. Маринко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 381 с.
8. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем: економіко-теоретичний аналіз / О.С. Марченко. – Х.: Право, 2008. – 280 с.
9. Управлінське консультування / В.А. Коростельов; Міжрегіональна академія управління персоналом. – К.: МАУП. – 2003. – 104 с.
10. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
11. Иванова С.Л. Понятие и структура экономического механизма предприятия [Електронний ресурс] / С.Л. Иванова – Режим доступу: http://www.rusnauka.com,12_KPSN_2010.Economics,63511.doc.htm.

12. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] / А.А. Малицький – Режим доступу: <http://intkonf.org>.

13. Block P. Flawless consulting: A guide to getting your expertise used. – Austin: TX, Learning Concept, 1981, 368 p.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трудові ресурси села – це частина сільського населення, що володіє здібностями до суспільно корисної праці у всіх сферах людського буття. Аналіз сучасного стану зайнятості населення в Україні вказує на негативні тенденції у використанні трудових ресурсів. По-перше, рівень залучення трудових ресурсів у суспільне виробництво надзвичайно високий при низькій ефективності праці; по-друге, міжгалузєва структура зайнятості деформована. Це пояснюється насамперед недосконалою політикою зайнятості, при якій відсутні реальні стимули до праці, наявна низька її мотивація, результатом чого став нерациональний розподіл робочої сили за видами економічної діяльності. Позитивний вплив на процес відтворення аграрного виробництва, створення нових, нетрадиційних для села, робочих місць та підвищення рівня зайнятості населення має оптимізація розміщення продуктивних сил та удосконалення адміністративно-територіальної структури сільської мережі. Однак, за нинішніх демографічних та соціально-економічних умов, що склалися в сільській місцевості України, оптимізація зайнятості населення ускладнена. Тому процес формування і функціонування використання трудових ресурсів аграрної сфери можна визначати за допомогою розрахунків, враховуючи при цьому демографічні, соціальні, економічні, екологічні та політичні чинники, вплив яких важко відокремити і кількісно виміряти [1].

Висвітлення проблем використання та формування трудових ресурсів вимагає визначення чинників, які для кращого обґрунтування слід поділити на три групи. Перша, демографічного та морально-психологічного характеру, друга має організаційний аспект, третя – соціально-економічні чинники.

Морально-психологічні чинники посідають важливе місце у відтворенні трудових ресурсів. Прищеплення любові до землі й результативної праці на ній – одна з тих важливих засад, які потрібно враховувати й розвивати для використання трудових ресурсів, що забезпечить їх продуктивне використання у сфері аграрного виробництва. Залучення у сільськогосподарське виробництво здатних до праці працівників нової орієнтації та світогляду, що ґрунтуються на загальнолюдських цінностях – це той критерій, який важливо взяти за основу при формуванні трудових ресурсів у нових умовах господарювання [2].

Депопуляція сільського населення, несприятлива вікова структура, за якої скорочується загальна кількість економічно активного населення, від'ємне сальдо відтворення трудових ресурсів за природним рухом населення призвели до звуження відтворення і, як результат, – виникнення низки негативних тенденцій за ефективного використання робочої сили.

Організаційна група чинників передбачає зміни, які відбуваються в напрямі зростання питомої ваги тієї категорії населення, яка відображає її економічно активну частину і поповнюється за рахунок працівників молодших вікових груп. До організаційних чинників слід віднести й забезпечення господарств робочою силою з відповідним рівнем кваліфікації та її використання за віковими групами в процесі виробництва [3].

Треба звернути особливу увагу на зростання рівня оплати праці, вирішення життєвої проблеми, освіти, культури та низки інших складових, які визначають соціально-економічну стратегію розвитку села. Соціально-економічні чинники на селі мають ґрунтуватися на інфраструктурі, яка б сприяла формуванню якісних трудових ресурсів і забезпеченню відмінних умов проживання.

Вище перераховані чинники взаємопов'язані, у сукупності створюють той фундамент, на якому формуються, розвиваються і вдосконалюються трудові ресурси аграрної сфери.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що функціонування ринку аграрної праці здатне значно покращити використання трудових ресурсів села і скоротити потребу в них. В Україні на початку економічних перетворень сільська місцевість вважалася трудодефіцитною, здатною забезпечити роботою значну кількість безробітних міських жителів. Але значне вивільнення працюючих з аграрних підприємств у процесі структурної перебудови і змін форм власності у сільському господарстві розширили масштаби ринку праці та призвели до формування протилежних тенденцій його розвитку у сільській та міській місцевостях [4].

Внаслідок негативного впливу зазначених явищ на соціально-демографічну ситуацію села стали більш непривабливими для життя і праці. Загальна демографічна ситуація відзначається спадом народжуваності, старінням, депопуляцією і міграцією сільських жителів.

Для зменшення міграції із сіл необхідно піднесення престижності роботи в сільськогосподарських підприємствах шляхом створення умов для нормального проживання, праці і відпочинку на селі та посилення мотиваційних факторів. Необхідно створити сучасну виробничу і соціальну інфраструктуру, щоб життя і побут селян були не гіршими, ніж у міського населення.

Формування ринкової економіки суттєво впливає на зайнятість сільського населення. Останнім часом серед трудових ресурсів села спостерігається зниження рівня безробіття і зростання зайнятості. У більшості видів економічної діяльності кількість звільнених осіб перевищує кількість прийнятих. Спостерігаються певні тенденції кон'юнктури ринку праці у сільському господарстві: зменшується кількість вивільнених працівників, зростають обсяги вакансій і кількість працевлаштованих [5].

Значну частину вивільнених поглинув приватний сектор – зросла кількість зайнятих в особистих селянських господарствах. Внаслідок зростання попиту на робочу силу зменшилося навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, але менше шансів на отримання відповідної роботи мають працівники сільського господарства. Тому важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності сільських безробітних на ринку праці є професійна підготовка кадрів для сільського господарства.

Зміна земельних, майнових, виробничих, соціально-трудова відносин спричинили загострення кон'юнктури ринку аграрної праці. У результаті реформування аграрної галузі виникли нові види аграрних підприємств, набули розвитку фермерські та особисті господарства. Важливу роль у пошуку шляхів ефективного використання трудових ресурсів відіграло започаткування власної справи і розширення самозайнятості на селі [6].

Значний вплив молоді із села через незадовільні умови праці та життя призвів до виникнення негативних демографічних процесів, як зростання розлучень, так і зменшення народжуваності. У результаті такого стану, відбувається звуження відтворення і зменшується кількість населення. Зменшення народжуваності відбувається від невизначеності, соціально-економічних негараздів, нестабільності. Умови, які нині існують у соціально-економічній сфері, не дають змоги покращувати народжуваність і реалізувати свої репродуктивні функції, що впливає на природний приріст населення, який є від'ємним [7].

В аграрному секторі спостерігається скорочення працівників пенсійного та передпенсійного віку, що позитивно впливає на поліпшення вікової структури працюючих, яка наближається до середніх показників за галузями економіки. У сучасних умовах працездатне населення більше залишається у селі через певні соціально-економічні причини, серед яких переважають скорочення промислового

виробництва і, відповідно, робочих місць, не вирішення життєвих проблем та інших атрибутів проживання (харчування), соціальних гарантій.

Зміни в кількості населення і ресурсів праці завжди впливають на розвиток не тільки продуктивних сил, а й виробничих відносин. Аналізуючи демографічну ситуацію з погляду народногосподарських проблем, слід виокремити два аспекти [8]:

– перший характеризує стан трудових ресурсів, тобто ресурси праці частини населення, яка в аграрному секторі становить 64% від усього населення;

– другий, його відтворення, тобто заміна частини населення внаслідок природного вибуття молодшим і продуктивнішим. Цей показник в умовах сільського населення становить 12% від наявної його кількості.

Для того, щоб у сільській місцевості формувалися трудові процеси, необхідно підвищити питому вагу невиробничої сфери, де посяде місце чимало працівників, переважно молоді спеціалісти, та забезпечити її відповідними соціальними гарантіями. Поліпшення добробуту населення, розвиток культури, освіти, медицини, побутове обслуговування та інші заходи соціально-економічного характеру сприятимуть стабілізації кількості трудових ресурсів, поліпшенню демографічної ситуації та природному відтворенню трудових ресурсів.

Успішність подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва і максимального використання трудових ресурсів насамперед залежить від раціонального розподілу й ефективного використання. На державному рівні необхідно акумулювати свої зусилля на проведенні збалансованої виваженої політики, проводити моніторинг, здійснювати аналіз, враховуючи світовий досвід. Формування трудових ресурсів вимагає врахування чинників, які повинні забезпечити успішний розвиток продуктивних сил суспільства та вдосконалення виробничих відносин. Використання трудових ресурсів і вплив на них соціально-економічних чинників можна сформулювати на основі дотримання певних принципів. Їх зміст полягає в оплаті праці, як основного показника матеріального добробуту. Низький рівень оплати праці, відсутність матеріального стимулювання, недостатній розвиток інфраструктури, низький рівень медичного обслуговування та житлові проблеми – основні складові, які негативно впливають на демографічну ситуацію й формування робочої сили. Високий рівень їх трудової активності і зацікавленості в результатах своєї праці забезпечить відродження аграрного сектору економіки, сприятиме підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції і загальному розвитку України [9].

Таким чином, в агропромисловому виробництві у сфері відтворення трудового ресурсного потенціалу детермінують певні напрями, які можна показати на пропонованій схемі (рис. 1).

Відтворювальні процеси трудових ресурсів	Основний зміст і завдання відтворення робочої сили
Соціально-психологічні аспекти	Формування й розвиток моральних якостей, відтворення фізичних і розумових здібностей до праці
Сфера прикладання праці	Встановлення потреби в ресурсному забезпеченні сільськогосподарських підприємств, його регулювання за галузями виробництва
Мотивація праці	Задоволення працею через винагороду. На цій основі зростання її продуктивної сили, прагнення до кращої праці
Демографічна ситуація	Зміни в статевікових групах, природний приріст, міграція і розселення
Кваліфікаційні рівні робочої сили	Підготовка та перепідготовка кадрів, підвищення кваліфікаційного рівня, професійні навички до праці
Організаційна сторона	Формування структурних підрозділів за перерозподілом робочої сили із виходом її на ринок праці

Рис. 1. Відтворювальні процеси під час формування трудового ресурсного потенціалу та їх зміст

Примітка. Складено за [10].

Відтворювальні процеси у сфері трудових ресурсів зводяться, в основному, не до кількісних змін, а до суттєвих якісних перетворень. Це пов'язано з формуванням соціально-економічних умов раціонального використання робочої сили. Цей показник залежить від розміру одержаного доходу після реалізації продукції і визначає рівень матеріальної зацікавленості. Матеріальна зацікавленість є тією аргументною основою, яка сприяє мотивації праці, що в подальшому позитивно позначається на відтворювальних процесах у трудовому ресурсному потенціалі АПК. При цьому відтворення робочої сили має передбачати більш поглиблений поділ праці на управлінську, виконавчу, кваліфікаційну та поступове заміщення і зближення їх залежно від виробничої й економічної ситуації, яка складається у сфері виробництва [11].

Ці принципи є одними з визначальних у формуванні відповідних умов для виведення продуктивного ресурсного потенціалу на ринок праці. Створення умов для переміщення трудових ресурсів відповідно до потреби ринку праці та врахування особистих інтересів населення є найголовнішими завданнями, які необхідно вирішити під час реформування агропромислового комплексу держави. Ці умови повинні бути, насамперед, такими, щоб продуктивна робоча сила була сформована на основі позитивної демографічної ситуації як у цілому, так і за окремими статевовіковими групами, розвинутої мотивації праці, достатнього матеріального і морального рівня, а також соціальних потреб до праці [12].

Важливим чинником відтворення трудового ресурсного потенціалу і його продуктивного використання є визначення сфери прикладання праці. Розвиток і вдосконалення сфери прикладання праці в сільській місцевості повинні бути спрямовані на задоволення потреби сільського населення в праці, на ефективне використання живого ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим наявність робочих місць, їх структура і якісна характеристика мають вагомий вплив на формування сприятливого середовища, в якому формується продуктивна робоча сила аграрних підприємств. Регіональні відмінності в рівні використання трудових ресурсів, забезпеченості аграрного сектору економіки робочою силою зумовлені, перш за все, станом сфери прикладання праці, яка сьогодні обмежена [13].

Усебічне дослідження та узагальнення економічних проблем особливостей розвитку трудового потенціалу сільськогосподарського підприємства у ринкових умовах господарювання показало, що ефективне функціонування цієї структуроформувальної галузі економіки може бути досягнуто на основі вивчення потреб внутрішнього і зовнішнього ринку в її продукції, платоспроможності її споживачів, забезпечення її виробництва за кількісними та якісними параметрами, що відповідають сучасним вимогам науково-технологічного прогресу з мінімальною часткою витрат на оплату праці [14]. Правильне застосування зовнішніх можливостей та загроз для соціально-економічного механізму трудового потенціалу аграрного підприємства має сприяти:

- прийняттю зусиль щодо перетворення можливостей та загроз;
- розвитку сильних позицій відповідно до обмежених можливостей підприємства.

Література:

1. Гончар О.І. Формування трудового потенціалу в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / О.І. Гончар, Д.С. Мокренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2(2). – С.78–80. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2014_2\(2\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2014_2(2)_16.pdf).
2. Попівняк Р. Обґрунтування впливу чинників на відтворення, формування та використання трудових ресурсів у сільському господарстві / Р. Попівняк, О. Кіц // Аграрна економіка. – 2013. – Т.6. – №1–2. – С.114–119.

3. Ганіч Л. В. Формування сучасної системи управління трудовим потенціалом в Україні / Л.В. Ганіч // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С.8–12.
4. Шалевська О. Чинники впливу на мотивацію праці в сільському господарстві / О. Шалевська // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С.81–85.
5. Рябоконт В. Тенденції і закономірності структурних змін робочої сили в сільському господарстві / В. Рябоконт // Економіка АПК. – 2011. – №11. – С.118–121.
6. Перегуда Є.Ф. Використання трудових ресурсів у процесі диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Є.Ф. Перегуда // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С.357–362. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181\(6\)_61.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181(6)_61.pdf).
7. Бабенко С.М. Актуальні проблеми зайнятості сільського населення та продуктивності праці в аграрних регіонах [Електронний ресурс] / С.М. Бабенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 1. – С.81–85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vznu_eco_2013_1_15.pdf.
8. Ядранський Д. Аналіз трудових ресурсів: соціально-психологічний аспект / Д. Ядранський // Економіка та держава. – 2013. – №4. – С.54–57.
9. Турбаєвська Л.О. Соціально-демографічні процеси як ключовий фактор формування трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л.О. Турбаєвська // Економіка і регіон. – 2013. – № 4. – С.113–118.
10. Клокар О.О. Підвищення ефективності відтворення трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О.О. Клокар // Економіка АПК. – 2012. – №10. – С.112–115.
11. Доманчук Д.П. Особливості формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону / Д.П. Доманчук, У.Б. Галицька // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С.167–171.
12. Клименко Н.А. Суть кількісних підходів до менеджменту персоналу підприємства в сучасних умовах / Н. А. Клименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №12. – С.136–139.
13. Величко О.В. Забезпеченість сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами та проблеми їх ефективного використання [Електронний ресурс] / О.В. Величко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С.79–88. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181\(6\)_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181(6)_13.pdf).
14. Атаманюк Р. Використання трудового потенціалу сільського населення України [Електронний ресурс] / Р. Атаманюк // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4. – С.5–10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/gev_2013_4_3.pdf.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: АНАЛІЗ, РОЗВИТОК, ТЕНДЕНЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ

Думка про відповідальність багатства, в основі якого лежала ідея суспільного служіння, здавна була поширена в підприємницькому середовищі.

Соціальна відповідальність бізнесу – це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціальній, економічній і екологічній сферах, зв'язаних з основною діяльністю компанії або тими, що виходять за рамки певного мінімуму [1].

В Україні суспільство змінилося. Покупцю вже мало купити необхідний йому товар, покупець вибирає товар однієї улюбленої фірми. Вибір часто припадає на соціально відповідальні компанії, бо про них говорять, пишуть. Проведені дослідження показали, що за рівних умов споживачі стабільно віддають перевагу тим виробникам товарів та послуг, які словом й справою проявляють турботу про соціальні аспекти розвитку суспільства.

В Україні соціальна відповідальність бізнесу буде тільки тоді, коли бізнесмени зможуть відкрити свої соціальні програми, займатися «донорством» і відчувати, що їм це вигідно. З іншого боку – економічна ситуація в країні, ступінь розвитку інших секторів (ЗМІ, влада, некомерційний сектор) також повинні сприяти розвитку соціалізації.

Соціальна відповідальність як підхід до справ бізнесу має наступний набір характеристик:

1. СВБ – це добровільний вибір компанії, в умовах зростання конкуренції й зниження довіри до бізнесу.

2. СВБ включає всіх членів місцевого суспільства: бізнес, ЗМІ, владу, населення, інвесторів та ін.

3. СВБ це не засіб вирішення проблем суспільства за рахунок бізнесу, а засіб участі в розвитку того середовища, де працює бізнес [2].

Спонсорство, добродійність, а іноді й пряме фінансування, є найбільш очевидними й простими способами для компанії брати участь у місцевих соціальних ініціативах.

Істотним фактором, що визначив місце й бачення СВБ у діловому середовищі України, є зайва "увага" місцевих органів влади й контролю до особливо активного в соціальній сфері компаніям. Часте вкладення бізнесом коштів у соціальні проекти сприймається владою як чергова схема тінізації прибутку й мінімізації оподаткування.

Традиційно виділяється три способи заохочення СВБ, які використовуються у світі:

- податкові кредити (зменшення ставки податку),
- податкові відрахування (зменшення оподаткованої бази);
- "процентні закони", згідно яким, компанія сама може вибрати, на які потреби піде певна частина податків, які вона платить [2].

Проте розвитку соціальної відповідальності на Україні заважають декілька проблем, вирішення яких має стати пріоритетною метою політики розвинення СВБ на Україні:

- відсутність будь-яких методів регуляторного заохочення соціально відповідальних компаній;
- недосконалість правової та податкової політики;
- недосконалість системи інформування населення, щодо соціальних стандартів;
- неповнота інформованості фірм щодо переваг СВБ.

Переваг від дотримання стандартів соціальної відповідальності досить багато. Основні з них:

- удосконалювання екологічних процесів – ріст продуктивності й доходів;
- формування репутації компанії – підвищення лояльності клієнтів і цінності бренда;
- можливість залучати більш кваліфіковані кадри;
- доступ до нових ринків.

Ефективне керування ризиками – своєчасний і оперативний доступ до інформації і можливість швидко реагувати на критичні проблеми в регіоні.

ЗМІ повинні більше висвітлювати проблему соціальної відповідальності в Україні, приділяти більше уваги цій темі. Доречно хоч раз на місяць проводити в прямому ефірі не політичні дебати, а розбір якості товарів чи послуг великих фірм (що мають відомі бренди), особливо у сфері харчової продукції. Декілька таких програм з щирим висловлюванням людей, примусять бізнесменів дбати про якість, адже супермаркети не гарантують якість, бо є тільки посередниками.

Надати податкові пільги фірмам, які вносять кошти на розвиток соціальних програм суспільства, займаються меценатством чи доброчинністю. Вести регулярну публікацію рейтингу компаній, що займаються соціальними програмами, щоквартально, та паралельно публікувати рейтинг компаній, що нехтують цими програмами. Рейтинг повинні вести структури незалежні від будь-якого впливу держави чи бізнесу.

Я вірю, що соціальна відповідальність бізнесу стане для України невід'ємною рисою ринкових відносин.

Література:

1. Аделькин Ф.К. Результаты исследования социальной ответственности украинского бизнеса / Ф.К. Аделькин. – К.:Блакить. – 2005. – 349 с.
2. Рамазанов А.О. Концепція корпоративної соціальної відповідальності // Проблеми теорії та практики управління / А.О. Рамазанов. – К.:Сич. – 2007. – С. 38-46 с.
3. Ростовський А.Е. Commerce / А.Е. Ростовський. – К.: Інформ, 2007. – 211 с.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Робота гірничих підприємств визначає стан справ у базових галузях промисловості. Попит на їх продукцію завжди є досить високим, тому гірничодобувна галузь має перспективи свого розвитку.

Обсяги виробництва будь-якого гірничого підприємства, насамперед обумовлені його виробничим потенціалом, а саме основними засобами праці. Підтримання потужності гірничо-збагачувальних підприємств пов'язане з інвестиційним забезпеченням рівня придатності основних фондів до видобування й перероблення рудної сировини. У процесі експлуатації основні засоби виробництва підвергаються зношенню. Основні засоби криворізьких ГЗК зношені більше, ніж на половину, але останнім часом деякі комбінати, а саме ПАТ «Північний ГЗК» й ПАТ «Центральний ГЗК», поновили певну частину їхніх засобів і це привело у середньому до зниження ступеню їх зносу [1, с.30].

Для підтримання виробничої потужності та рівня конкурентоспроможності залізорудної продукції, комбінати мають постійно приймати відповідні рішення щодо відтворення основних засобів, що потребує певного обсягу інвестиційних надходжень.

Так на ВАТ «Інгулецький ГЗК» у 2013 році 48% інвестиційних вкладень було спрямовано на забезпечення капітальних ремонтів основних засобів, а 44% – на реалізацію проектів підтримки виробничої потужності (рис 1).

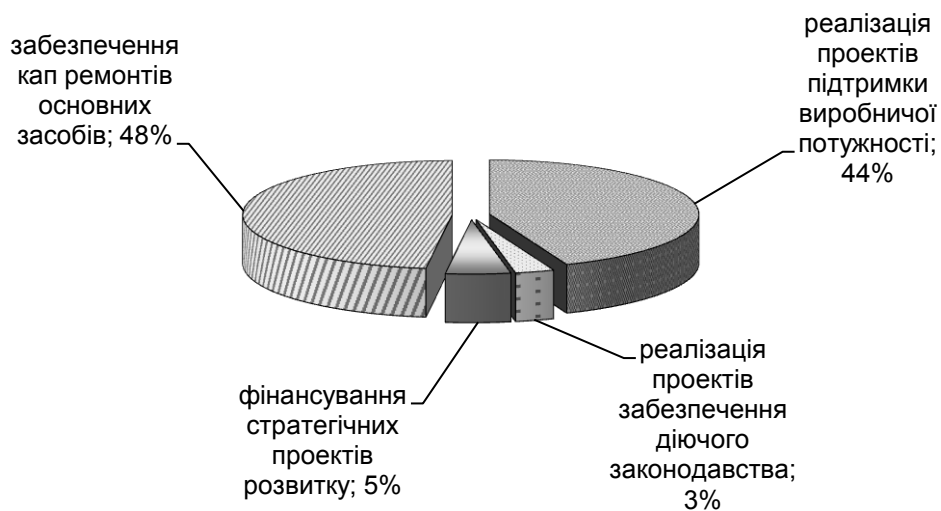


Рис. 1. Структура інвестиційних вкладень на підтримку проектів щодо забезпечення виробничої потужності ВАТ «Інгулецький ГЗК» у 2013 р.

Примітка. Складено за [2].

Слід зазначити, що в умовах сьогодення необхідно забезпечувати інвестиції, що мають знижувати та попереджувати екологічні наслідки гірничо-збагачувальних процесів, обсяг та інтенсивність яких по мірі поглиблення робочої зони кар'єрів та зносу технологічного устаткування фабрик, зростають. За сучасними вимогами саме екологічний потенціал формує коло економічних спроможностей гірничорудного підприємства та його інвестиційну привабливість.

З урахуванням особливостей сфери діяльності гірничорудних підприємств, інвестиційне забезпечення сприяє раціональному використанню природних ресурсів, відновленню й охороні навколишнього природного середовища (НПС) за економічними, соціальними, екологічними напрямками, тобто, на підставі безперервної у часі та просторі підтримки умов розвитку виробництва металургійної продукції і відтворення засобів праці.

Для прийняття рішення про доцільність інвестування певного заходу значну роль відіграє можливість оцінки ефективності та ризикованості цього рішення. Для цього інвестор повинен мати інформацію про можливі непередбачувані втрати або додаткові прибутки [3, с. 56]. Ризик буде знижуватися, якщо інвестиції в раціональне використання природних ресурсів будуть здійснюватися системно у часі та просторі. Як стверджує Федчак О.М. [4, с. 214], при наявності превентивних інвестицій подальші, навіть значні вкладення, спрямовані на спробу ліквідувати наслідки, малоефективні і в основному призводять до накопичення проблем і погіршення умов відновлення природного середовища.

Створення організаційного механізму інвестиційної діяльності на основі науково виваженого передбачення її напрямів і форм забезпечує реалізацію загальних цілей розвитку підприємства та адаптування до умов зовнішнього мінливого середовища його функціонування. Завдяки відповідній інвестиційній підтримці досягається стійке положення гірничорудного підприємства на ринку та його економічний розвиток в довгостроковому періоді.

За сутністю інвестиційна діяльність є принципово важливим напрямом підвищення технічного рівня основних засобів гірничо-збагачувальних підприємств. Отже розробка методичних засад планування інвестиційних надходжень, спрямованих на відтворення основних засобів, потребує науково-практичного обґрунтування та пошуку джерел цілеспрямованого фінансування вказаного процесу.

Література:

1. Бабец Е.К. Актуальные задачи по поддержанию производственной мощности карьера ИнГОК / Е.К. Бабец, В.А. Ковальчук, Б.Е. Яценко, Т.М. Ковальчук // Сучасні технології розробки рудних родовищ: Збірник наукових праць за результатами роботи міжнародної науково-технічної конференції. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2011. – С.30–32.
2. ВАТ «Інгулецький ГЗК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/28944/156/templ>.
3. Гарашук О.В. Кількісна оцінка інвестиційних ризиків / О.В. Гарашук, Н.О. Целіна, О.Д. Мельниченко // Вісник економічної науки України. – Дніпропетровськ, 2009. – № 1 – С.55–57.
4. Федчак О.М. Інвестиційна складова організаційно-фінансового механізму раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища / О.М. Федчак // Рада по вивченню продуктивних сил України. – Київ, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасні процеси розвитку вітчизняних підприємств характеризуються несталістю, стагнацією, відсутністю дієвих механізмів управління, що зумовлює необхідність дослідження цілої низки питань, пов'язаних як з формуванням дієвого механізму управління підприємствами, так і з процесами організації та ефективного використання трудових, фінансових і матеріальних ресурсів. Шляхи подолання існуючих проблем і необхідність вирішення нагальних питань, пов'язаних з ефективним функціонуванням підприємства, зумовили посилення уваги до процесів створення та реалізації механізму фінансового управління як елемента управління підприємством.

Фінансове управління як самостійний напрям наукових досліджень і вид управлінської діяльності сформувався внаслідок розвитку підприємництва, трансформації власності з приватної в корпоративну, розмежування власності та управління, бурхливого розвитку фінансового ринку, вдосконалення фінансових технологій, зростаючих ризиків фінансових потрясінь [1].

Управління в економіці – це свідоме спрямування економічних і соціальних процесів па досягнення збалансованості, пропорційності й оптимальності. Світовий досвід переконує, що в основі успіхів прогресу завжди лежать безпосередні економічні інтереси людини, дисципліна і порядок, чітка система організації та управління процесами капіталотворення, формування фондів нагромадження і споживання.

Зміст управління фінансами (фінансового менеджменту) полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей виробництва [2].

Адекватною реакцією на динамічні зміни зовнішнього середовища є антикризове управління фінансами. Його використання на багатьох підприємствах дає змогу попереджувати фінансову кризу та банкрутство.

Антикризове управління фінансами – процес управління фінансово-економічними ризиками та фінансовою санацією підприємства з метою профілактики і нейтралізації фінансової кризи та забезпечення безперервної діяльності підприємства на основі використання системи специфічних методів та прийомів управління фінансами.

Діяльність з антикризового управління фінансами включає планування, реалізацію і контроль фінансових цілей, розроблення стратегій та заходів, спрямовані на попередження чи виведення підприємства з кризи.

Об'єктом антикризового управління фінансами є сукупність усіх фінансово-економічних ризиків, активи, капітал, фінансові потоки та вартість підприємства, яке перебуває у режимі антикризового управління. Суб'єкти антикризового управління фінансами – фізичні чи юридичні особи, які за рішенням уповноважених органів (власників, суду, держави) уповноважені здійснювати комплекс робіт з антикризового управління фінансами.

Основною метою антикризового фінансового управління є швидке відновлення платоспроможності та фінансової сталості підприємства, що допоможе запобігти банкрутству. Для цього на підприємстві розробляють політику антикризового управління, реалізація якої передбачає:

- 1) періодичне дослідження фінансового стану для завчасного виявлення ознак розвитку кризи;
- 2) визначення масштабів кризового стану підприємства;

- 3) вивчення основних чинників, що зумовили розвиток кризи;
- 4) формування мети та підбір основних механізмів антикризового фінансового управління підприємством за зростання ймовірності банкрутства;
- 5) запровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства;
- 6) вибір ефективних форм санації;
- 7) фінансове забезпечення ліквідаційних процедур за умови банкрутства підприємства [3].

Основну роль у системі антикризового управління відіграють внутрішні механізми фінансової стабілізації, досягнення якої передбачає такі етапи: усунення неплатоспроможності; відновлення фінансової сталості; розроблення адекватної фінансової стратегії для прискорення економічного зростання. Найдієвішими з практичного погляду є:

- оптимізація асортиментного портфеля шляхом вилучення збиткової продукції;
- удосконалення організаційної структури через реорганізацію або ліквідацію нерентабельних підрозділів;
- розроблення і впровадження програми скорочення витрат;
- підвищення ефективності управління активами підприємства [4].

Важлива роль при розробленні антикризової програми на підприємстві відводиться заходам маркетингової політики. Окрім того, в умовах кризи надзвичайно актуальним є забезпечення швидкого обігу капіталу. Однією з найпоширеніших причин низького рівня прибутковості підприємств є превалювання засобів виробництва, що мають низьку ліквідність, тобто є нерухомими. За ринкової економіки норма прибутку більшою мірою залежить від інтенсивності продажу, ніж від рівня ціни на кінцеву продукцію підприємства. Саме тому необґрунтовано високий рівень цін може сприяти розвитку та поглибленню кризи на підприємстві.

Якщо використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації не дало бажаного ефекту, а результати діагностики фінансового стану підприємства вказують на відсутність можливостей подолати кризу власними силами, постає питання про його санацію або ліквідацію [5].

Особливу роль в антикризовому управлінні відіграє фінансовий менеджмент, який є поєднанням стратегічних і тактичних елементів фінансового забезпечення підприємства, що дозволяє координувати матеріальні потоки і знаходити оптимальні грошові рішення в умовах кризи. Фінансова криза виявляється в браку грошових коштів, зростанні простроченої кредиторської заборгованості, падінні продажів, незадоволеності персоналу та інших несприятливих чинниках.

До стандартних методів подолання фінансової кризи підприємства належать:

- скорочення витрат;
- збільшення надходження грошових коштів в організацію;
- проведення реструктуризації кредиторської заборгованості;
- визначення стратегії розвитку організації;
- проведення реорганізації або реструктуризації підприємства.

Скорочення витрат є необхідним кроком для усіх організацій в сучасній економічній ситуації. Методи скорочення витрат включають: контроль витрат, аналіз джерел виникнення витрат, їх класифікацію по ступеню залежності від об'ємів виробництва, проведення заходів щодо зниження витрат та оцінку отриманого ефекту. Проте оскільки необхідне швидке надходження грошових коштів в організацію, роботи у вибраних стратегічних напрямках не можуть фінансуватися тільки за рахунок внутрішньої економії. Тому виникає необхідність залучення позикових коштів зі сторони, що є тяжким завданням для виконання, оскільки сучасна фінансова криза утруднює доступ організацій до фінансових ресурсів [6].

Залучення грошових коштів в організацію в умовах кризи здійснюється в основному за рахунок продажу і надання в оренду активів компанії, оптимізації

продажів та зміни кредитної політики для прискорення оборотності дебіторської заборгованості. Будь-які активи, що знаходяться у власності компанії: будівлі, споруди, машини, устаткування, облігації, акції, у тому числі і інших підприємств, векселі банків – можуть бути продані або використані для погашення боргу в ході проведення реструктуризації.

Більшість сучасних підприємств зводить антикризові заходи до заходів фінансового оздоровлення, тобто до проведення реструктуризації кредиторської заборгованості. Цей метод полягає в підготовці і виконанні ряду послідовних операцій між підприємством і його кредиторами, основною метою якого є отримання різного роду поступок з боку кредиторів: скорочення загальної суми заборгованості, звільнення від сплати відсотків, скорочення процентної ставки, відстрочення платежу. Хоча підприємства, що мають значну кредиторську заборгованість, не завжди можуть скористатися цим методом.

Складність сучасного антикризового управління полягає в тому, що потрібно проводити кардинальні зміни, направлені на отримання прибутку в найкоротші терміни. Тому повинна бути визначена стратегія майбутнього розвитку і проведена реорганізація (або реструктуризація) підприємства [7].

Реструктуризація підприємства є складним процесом розробки та впровадження проекту кардинальної зміни стану підприємства та його структури. Проект може бути реалізований у формі злиття, поглинання, розділення, горизонтальної і вертикальної інтеграції. Реструктуризація припускає розробку чітких стратегічних дій і формування нового бізнес-портфелю компанії, що може супроводжуватись зміною організаційно-правової форми. Особливості проведення даного процесу в сучасних умовах полягає в глобальності змін, що пов'язані з позиціонуванням на перманентно змінному ринку стратегічного продукту. При створенні програми реструктуризації розробляється декілька варіантів проектів, з яких керівництво вибирає найкращий з урахуванням прибутковості та ступеню ризикованості.

Процес реорганізації підприємства займає всі значущі аспекти діяльності підприємства: продукт, асортимент, чинники виробництва, систему загального менеджменту. Дані зміни можуть не займати структуру підприємства, стратегічний продукт, але вони повинні бути настільки істотними, щоб підприємство змогло вижити в умовах сучасної нестабільності ринкового середовища та стати прибутковим.

Таким чином, політика антикризового фінансового управління підприємством в умовах кризи, є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці та використанні систем фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його захист від банкрутства і направлені на мінімізацію руйнівного впливу фінансової кризи на підприємство.

Наявність у достатньому розмірі фінансових ресурсів, їхнє ефективне використання визначають добрий фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найефективніше їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Однак, в сучасних умовах підприємства недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами через відсутність та недостатність відповідних джерел їх формування. Значна кількість підприємств є збитковими, що суттєво обмежує власні джерела формування фінансових ресурсів. Залучення банківських кредитів супроводжується зростанням плати за їх використання, що призводить до збільшення операційних витрат та збитковості підприємств. Тому ми пропонуємо суб'єктам господарювання раціональніше використовувати свої фінансові ресурси, зменшити кількість кредитів і зобов'язань. А державі необхідно, особливо в даних умовах, забезпечити сталість економіки та покращити нормативну базу, що дозволить підприємствам бути захищеними і функціонувати навіть в кризових ситуаціях.

Література:

1. Волков О.И. Экономика предприятия, курс лекцій / Волков О.И. – М: Инфра-М, 2001. – 280 с.
2. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент: Підручник/ Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмент: Пер. англ. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 702 с.
4. Котляров С.А. Управление затратами: Учеб. пособ. / Котляров С.А. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.
5. Захаров О.І. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: Навч. посіб. / О.І. Захаров, П.Я. Пригунов. – К., 2008. – 257 с.
6. Гончаров В.В. Менеджмент в рамках основных фаз управленческого цикла / Гончаров В.В. – М.: МНИИПУ, 1998. – 96 с.
7. Дмитриенко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации: Учебное пособие / Дмитриенко Г.А. – К.: МАУП, 1998. – 228 с.

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В якості концепції управління використовуються в основному елементи функціонального підходу. Інноваційна діяльність розглядається як сукупність управлінських функцій і рішень.

Варто зазначити, що на формування і функціонування промислових підприємств впливає технічна, інноваційна й інвестиційна стратегії. Ми зосередимо увагу на інноваційній стратегії розвитку машинобудівного підприємства.

Реалізуючи ту або іншу стратегію розвитку підприємств, необхідно мати зворотний інформаційний зв'язок, завдяки якому будуть одержані необхідні відомості про досягнутий результат і з'явиться можливість регулювання розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Причому таке регулювання необхідно організувати за двома напрямками: зовнішньому (з боку держави) і внутрішньому (з боку органів управління підприємства).

Для реалізації інноваційної стратегії необхідні відповідні важелі, кожний з яких має свою функцію: податкове і кредитне регулювання, ціноутворення, організація заробітної платні й інші. Довгострокові установки за визначенням цілеспрямованості і характеру впливу відмічених важелів на горизонтальні складові загальної стратегії розвитку підприємства є функціональними стратегіями.

Інноваційна стратегія має двоякий горизонтально-функціональний характер і може бути представлена, з одного боку, як регулятор функціонування інноваційної сфери, а з іншою, – як функціональна стратегія. Проблема розвитку інноваційного потенціалу присвячено багато робіт, в яких досліджено: управління інноваційними проектами, інноваційні ризики, інвестиційне забезпечення, організація забезпечення процесів розвитку інноваційного потенціалу підприємств тощо. Проте, залишаються недостатньо розробленими проблеми розвитку інноваційного потенціалу на мікрорівні, який представлений підприємствами. З цією метою необхідно сформулювати відповідні стратегії управління інноваційним потенціалом, в яких передбачити різноманітні аспекти вдосконалення всіх видів діяльності, врахувати критерії оцінки щодо менеджменту в економіко-виробничій структурі.

Стратегії розвитку інноваційного потенціалу виробничих потужностей безпосередньо пов'язані з виготовленням продукції, тобто досягненням кінцевої мети діяльності підприємств. Виробнича потужність не може використовуватися для оцінки діяльності підприємств. Для цього існує інший показник – використання виробничої потужності (у випадку з технічними пристроями потужність також не використовують для оцінки результативності їх функціонування, а використовують коефіцієнт корисної дії). Таким чином, виробнича потужність, як економічний показник, необхідна для планування й організації виробництва на стадії, яка передуює виробництву продукції.

Подвійність і незалежність виробничої потужності – це лише передумови, практична реалізація яких можлива лише з введенням концепції випускаючої ланки. Саме ця концепція дає можливість розглядати будь-яку групу устаткування, будь-який верстат, з якого продукція йде на реалізацію, як завершальну стадію виробництва, як випускаючу ланку. Ця концепція дозволяє розглядати всю систему машин як комплекс випускаючих ланок. Такий підхід на практиці підтверджує теоретичну незалежність потужності від плану і доводить реальність подвійної природи виробничої потужності.

Взаємозв'язки загального економічного показника – рентабельності – з іншими економічними показниками складають зміст економічної стратегії розвитку підприємства (виробничих потужностей). Підвищення рівня використання

потужностей повинне стати чинником зростання фондівдачі. А фондівдача має вплив на підвищення рівня рентабельності. Це якісна модель, бажана схема розвитку інноваційного потенціалу для будь-яких підприємств. Проте, вона повинна бути реалізована, а тому вимагає знання механізмів, важелів впливу, закономірностей таких змін. Необхідно досліджувати характер переходу від одного показника до іншого, змінити уявлення щодо таких якісних взаємозалежностей між показниками на певні аналітичні формули зв'язку, тобто слід визначити чіткі аналітичні залежності між показниками, щоб одержати математично чіткої інструментарій розвитку інноваційного потенціалу потужностей підприємств. Виходячи з ринкових основ діяльності кожного підприємства слід зазнати, що ціна виступає провідним орієнтиром розвитку інноваційного потенціалу, який надає можливість визначити правильність будь-яких змін в побудові підприємства і в його діяльності.

Виробнича потужність, як і рентабельність, відповідає швидше на питання про потенційну можливість виготовити певну продукцію або надати послугу, а також про фактичне використання цієї можливості, тобто про кінцевий результат. В той же час, важливою є відповідь на питання про ринкове сприйняття пропонованої продукції (послуги), яку можна одержати за допомогою вивчення цін. У такому контексті ціна зіграє роль третього (по порядку розгляду, але не по ринковому значенню) стратегічного орієнтиру розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Щодо ціни як стратегічного орієнтиру розвитку інноваційного потенціалу підприємств, то можна розглядати три принципово відмінні моделі поведінки названих структур на ринку. Економічна оцінка таких моделей ринкової поведінки підприємств повинна враховувати зміни ціни на продукцію (послуги), що відбувається під впливом конкурентного середовища.

Кажучи про максимальну потужність підприємства, яка є допустимою за антимонопольним законодавством, слід пам'ятати про тривалість життєвого циклу виробу. В умовах конкуренції ця тривалість об'єктивно скорочується і визначається взаємодією двох протилежних тенденцій:

- прагненням підприємства до випередження конкурентів у випуску нової продукції;

- бажанням «вичавити» максимум можливого з випуску вже освоєних виробів.

З іноваційно-техніко-технологічної точки зору взаємодія двох цих тенденцій можна характеризувати співвідношенням принципово відмінних компонентів старої і нової технології, тобто співвідношенням рівнів якості машин, агрегатів, які використовуються в кожній технології і є принципово відмінними між собою. Значення також має відрізок технологічних процесів. У цьому плані існує необхідність моделювання технічного рівня розвитку інноваційного потенціалу підприємства, для якісної і кількісної оцінок зміни його іноваційно-технічного рівня, що дозволяє як в статичній, так і в динаміці оцінювати технічний рівень розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

З економічної точки зору взаємодію досліджуваних тенденцій можна характеризувати співвідношенням економічних ефектів:

1. Освоєння нової продукції з випередженням конкурентів – економічний ефект буде одержаний, головним чином, за рахунок вищої монопольної ціни, яку може встановити виробник, що першим вийшов на ринок з новою продукцією.

2. В умовах розвинених ринкових відносин, при сильній конкуренції, коли монопольна ціна виробника взагалі не буде встановлена, вона буде на рівні, який незначним чином відрізняється від ціни старого виробу – економічний ефект не від збільшення ціни, а від збереження об'ємів виробництва або, інакше, від постійності рівня використання наявних виробничих потужностей.

3. Прагнення утримати випуск старої, вже налагодженої у виробництві і збуті продукції – економічний ефект буде одержаний, головним чином, за рахунок резервів зниження собівартості.

Чергування цих стратегій може скласти основу взаємодії великих і малих підприємств, їх кооперацію у виробництві, в науково-технічній підготовці. От чому етапи підготовки виробничих потужностей стратегії підприємств, повинні бути добре узгоджені. Інтеграція підприємств, фінансово-кредитних установ на цій стадії розвитку виробничих потужностей є украй необхідною.

Комплекс заходів, передбачений планами розвитку інноваційного потенціалу підприємств, може дати результат в перспективі лише в тому випадку, якщо він буде зв'язаний в єдину цільову програму із заходами щодо відтворення даної виробничої системи. Створення і реалізація такої цільової програми розвитку інноваційного потенціалу підприємств дали б певний економічний ефект. У такому разі вдалося б ліквідувати або, принаймні, зменшити суперечність між заходами двох напрямів: поточного (короткострокового) і перспективного (довгострокового) характеру. А головне, що таке рішення проблеми дало б можливість ефективніше використовувати засоби, що витрачаються.

Реалізуючи ту або іншу стратегію розвитку підприємств, необхідно мати зворотний інформаційний зв'язок, завдяки якому будуть одержані необхідні відомості про досягнутий результат і з'явиться можливість регулювання розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Будь-який управлінський процес передбачає необхідність контролю за керованим об'єктом або процесом. У контексті дослідження здійснення такого контролю повинне спиратися на модель розвитку інноваційного потенціалу і відповідну систему показників оцінки результатів управлінських дій.

У контексті дослідження розглядаються методичні основи економічної оцінки методів управління підготовкою виробничих потужностей. Доведено, що упровадження організаційно-планових методів управління (ОПМУ) підготовкою виробничих потужностей (ПВП) впливає на підвищення ефективності виробництва по двох напрямках.

Перший напрям – скорочення періоду (тривалості) технічної підготовки виробничих потужностей для нового виробу.

Другий напрям пов'язаний із збільшенням економічно сприятливого періоду (монопольного) випуску продукції підвищеного споживацького попиту. Ефекти від монопольного споживання нових матеріальних ресурсів і від монопольного випуску нової продукції виникають у сфері обігу, де отримуються товари необхідні як для виробництва, так і для споживання.

У сучасних умовах організаційно-економічний механізм розвитку інноваційного потенціалу реалізує інвестиційну стратегію підприємства шляхом розробки і виконання інноваційних проектів. Фінансові ресурси для здійснення інноваційної діяльності підприємств пропонується розглядати за допомогою такого показника, як можливість підприємства впливати і самостійно регулювати умови їх отримання. Суб'єктами інвестиційної акумуляції й ефективного використання, перш за все, внутрішніх інвестицій з метою прискореного розвитку відтворення на новій науково-технічній основі пропонується вважати промислово-фінансові групи, які виступають формою зрощення банківського, фінансового і промислового капіталу. Це дозволяє сконцентрувати наявні інвестиційні ресурси на економічно ефективних об'єктах, забезпечити конкурентоспроможність, скоротити витрати. На даному етапі розвитку економіки України законодавство повинне стимулювати проведення фірмами наукових досліджень і об'єднати зусилля підприємств і науково-дослідних організацій. Стимулом для розробки й упровадження нових технологій і зразків техніки може бути посилення інноваційної спрямованості пільг з боку держави безпосередньо для підприємств машинобудування, як однієї з провідних галузей промисловості України.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Поняття «якість» – є філософською категорією. Справа в тому, що категорія якості відображає важливу сторону об'єктивної дійсності об'єкта – визначеність. Одночасно з цим філософи всіх часів і народів розуміли, що саме якість є основою для удосконалення якості продукції, а, отже, розвитку матеріальної культури.

Але сьогодні одних філософських сентенцій недостатньо і для ефективної спільної діяльності людей термінологію, пов'язану із визначенням якості, необхідно стандартизувати.

Використання терміну «якість» з філософської сентенції перейшло в лексикон суто прикладної діяльності – виробництва, але при цьому зберігається філософський зміст – якість є основою для подальшого удосконалення продукції.

Згідно міжнародного стандарту ISO 8402, якість – це сукупність характеристик об'єкту, що стосуються його здатності задовольняти встановлені та передбачувані потреби [1].

У визначенні «якість» містяться два терміни, що вимагають пояснення. Це терміни «потреба» і «об'єкт». Існує безліч визначень цих термінів. Найбільш інформативними і логічно обґрунтованими є наступні.

Потреби виникають із незадоволеності вимог будь-якого споживача (в т. ч. – суспільства), необхідних для його нормальної життєдіяльності, і спрямовані на усунення цієї незадоволеності.

Ринок орієнтований не просто на задоволення потреб споживачів, а на задоволення платоспроможного попиту, що впливає з його потреб.

Як бачимо, поняття потреб є вихідним. Їхні характеристики повинні відповідати характеристикам якості об'єкта і бути не гірше характеристик, визначених стандартами.

Об'єкт – це те, що може бути індивідуально описане і розглянуте. Об'єктом може бути, наприклад, діяльність чи процес, продукція, організація, система чи окрема особа, а також будь-яка комбінація з них.

Як економічна категорія, якість відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

В умовах ринкових відносин якість забезпечується і гарантується підприємством. А якщо вона не забезпечується і не гарантується – підприємство гине.

Дослідження показали, що в економічній науці існують різні підходи щодо визначення якості.

Зокрема, у 1982 р. в США була видана книга Е. Демінга «Якість, продуктивність, конкурентоспроможність», в якій автор виклав свою концепцію постійного підвищення якості у вигляді 14 знаменитих постулатів.

У міру того, як підвищувалися суспільні потреби та збільшувалися можливості виробництва щодо їх задоволення, розвивалась і змінювалась сутність якості. Наприклад, Арістотель (III ст. до н. е.) поняття якості тлумачив як відмінність між предметами, диференціацію за ознакою «добрий – поганий». Г. Гегель (XIX ст.) розумів якість так: дещо перестає бути тим, чим воно є, коли втрачає якість. Відомий японський вчений К. Ісікава (1950 р.) розглядав якість як те, що реально задовольняє потреби споживачів.

Якість є важливою ринковою характеристикою, особливо коли йдеться про територіальну відповідальність підприємства, вона значною мірою впливає на вибір споживача.

У 60–70-ті роки ХХ ст. вважалося, що для успішного виробництва продукції достатньо, щоб її було багато і вона була дешевою. У 80-ті роки ХХ ст. стало очевидним, що виникла конкуренція не цін, а якості. На думку американського вченого А. Фейгенбаума, для 80% покупців якість промислових і споживчих товарів мала таке саме або навіть більше значення, ніж ціна (тоді як на початку 70-х років такої думки дотримувались лише 30% споживачів). Тому одним із перспективних способів більш швидкого продажу товарів є підвищення їх якості. Водночас термін «якість» дедалі частіше використовують для визначення ступеня задоволення потреб споживачів у сфері не лише матеріального виробництва, а й послуг.

Висока якість найдорожча. Це найпоширеніша думка щодо якості. Але практика свідчить, що висока якість не завжди пов'язана для виробника зі збільшенням витрат. Наприклад, вкладання значних коштів у наукові дослідження і дослідні розробки може в результаті забезпечити істотне підвищення якості виробу, а одночасне вдосконалення виробничих процесів – значне зниження собівартості виробу. Це продемонстрували, зокрема Японія та Німеччина, а також інші високорозвинені країни світу щодо великого діапазону промислових товарів масового виробництва – комп'ютерів, побутової електротехніки і побутових приладів. За останні кілька десятиріч якість цих виробів помітно поліпшилась, а вартість знизилася.

Акцентування уваги на якості призводить до зниження продуктивності праці. Думка про те, що якості можна досягти тільки за рахунок збільшення кількості, була поширеною помилкою більшості керівників виробництва. Такий погляд поширився з того часу, коли управління якістю полягало у фізичному огляді кінцевого виробу. У сучасній структурі управління якістю акцент змістився на попередження недоліків на етапах розробки і виготовлення продукції. Зусилля, що були витрачені на підвищення якості і збереження кількості продукції, як правило, сприяють досягненню вищої продуктивності праці.

На якість впливає культура праці робочої сили. Керівники підприємств перекладають провину за низьку якість виробів на відсутність розуміння якості і низьку культуру праці працівників. Це справедливо, якщо керівництво забезпечило:

- всебічне навчання операторів устаткування;
- докладними інструкціями щодо роботи всіх працівників;
- засобами для перевірки або оцінювання результатів дій усіх працівників;
- засобами для регулювання обладнання або процесу у випадку, якщо результат виявляється незадовільним.

Якість можна забезпечити суворою перевіркою. Контроль був першим офіційним механізмом управління якістю на початку ХХ ст., тому більшість виробників і досі впевнені, що якість можна поліпшити за допомогою суворого контролю [2].

На якість діяльності підприємства впливає багато факторів, які діють і самостійно, і взаємопов'язано як на окремих етапах життєвого циклу продукції, так і на їх сукупності. Ці фактори можна об'єднати в чотири групи: технічні, організаційні, економічні та суб'єктивні.

До технічних факторів належать: конструкція, схема послідовного зв'язку елементів, система резервування, схемні рішення, технологія виготовлення, засоби технічного обслуговування і ремонту, технічний рівень бази проектування, виготовлення, експлуатації та інші.

До організаційних факторів належать: розподіл праці і спеціалізація, форми організації виробничих процесів, ритмічність виробництва, форми і методи контролю, порядок пред'явлення і здачі продукції, форми і способи транспортування, зберігання, експлуатації (споживання), технічного обслуговування, ремонту та інші.

Організаційним факторам, на жаль, ще не приділяється стільки уваги, скільки технічним, тому дуже часто добре спроектовані і виготовлені вироби в результаті

поганої організації виробництва, транспортування, експлуатації і ремонту достроково втрачають свою високу якість.

До економічних факторів належать: ціна, собівартість, форми і рівень зарплати, рівень затрат на технічне обслуговування і ремонт, ступінь підвищення продуктивності суспільної праці та інше.

Економічні фактори особливо важливі при переході до ринкової економіки. Їм одночасно властиві контрольно-аналітичні і стимулюючі властивості. До перших відносять такі, що дозволяють виміряти: затрати праці, засобів, матеріалів на досягнення і забезпечення певного рівня якості виробів. Дія стимулюючих факторів призводить як до підвищення рівня якості, так і до його зниження. Найбільш стимулюючим фактором є ціна і зарплата. Правильно організоване ціноутворення стимулює підвищення якості. При цьому ціна повинна покривати всі витрати підприємства на заходи по підвищенню якості і забезпечувати необхідний рівень рентабельності. В той же час вироби з більш високою ціною повинні бути високої якості.

У забезпеченні якості значну роль відіграє людина з її професійною підготовкою, фізіологічними і емоційними особливостями, тобто мова йде про суб'єктивні фактори, які по-різному впливають на розглянуті вище фактори. Від професійної підготовки людей, які зайняті проектуванням, виготовленням і експлуатацією виробів, залежить рівень використання технічних факторів. Але якщо в процесі функціонування технічних факторів роль суб'єктивних слабшає, тому що на цій стадії процес проходить з використанням сучасної техніки і технології, яка максимально звільняє технологічний процес від участі людини, то в організаційних факторах суб'єктивний елемент відіграє вже значну роль, особливо коли мова йде про способи і форми експлуатації і формування виробів.

Наскільки важливі суб'єктивні фактори, свідчить поширена серед виробників думка про економічну вигідність підвищення якості. Якість розглядається при цьому як соціально бажана мета, але її вплив на підвищення рентабельності вважається мінімальним. Пояснюється це недостатньою обізнаністю виробників, які допускаються таких помилок.

На рівень якості продукції впливає значна кількість факторів, які діють як самостійно, так і у взаємозв'язку між собою, як на окремих етапах життєвого циклу продукції, так і на кількох (табл. 1).

Таблиця 1

Групи факторів, що впливають на рівень якості продукції

Фактори	Складові факторів
Технічні	Конструкція; схемні вирішення; технологія виготовлення; засоби технічного обслуговування і ремонту; технічний рівень бази проектування, виготовлення та експлуатації; система резервування тощо.
Організаційні (структурні)	Розподіл праці і спеціалізація; форми організації виробничих процесів; ритмічність виробництва; форми і методи контролю; форми і способи транспортування, зберігання, експлуатації (споживання), технічного обслуговування, ремонту та інші.
Економічні	Ціна; собівартість; форми і рівень зарплати; рівень затрат на технічне обслуговування і ремонт; ступінь підвищення продуктивності праці та інше.
Суб'єктивні (соціальні)	Професійна підготовка робітника; його фізіологічні та емоційні особливості.

Примітка. Складено за [3].

Підводячи підсумок викладеному вище варто зазначити, що якість товарів та послуг – це складний соціально-економічний феномен, в якому фокусується сполучення інтересів споживача та виробника. На успіх у споживача, можуть розраховувати тільки ті виробники, які спроможні оперативно задовольняти різні і досить нестабільні потреби споживачів. Виграш конкретному виробникові забезпечують переваги його системи управління якістю. Через це в розвинутих регіонах

світу протягом декількох десятків років економічну конкуренцію поступово заміняла конкуренція стратегій розвитку виробництва та конкуренція систем забезпечення якості продукції та послуг. Тривалість цього процесу свідчить про те, що від усвідомлення проблеми до фактичного її розв'язання довелося пройти нелегкий шлях. Його наслідком є той факт, що системи забезпечення якості продукції в наш час сприймаються підприємствами, що конкурують, як активна складова їхнього виробничого потенціалу.

Література:

1. ISO 9000:2000 «Системи управління якістю. Основні положення та словник». Скасовує та замінює ISO 8402:1994.
2. Кайфман Ю.І. Управління якістю і забезпечення якості: Довідник / Ю.І. Кайфман. – К., 2006. – 256 с.
3. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації. Підручник / М.І. Шаповал. 2-е вид. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 2008. – 152 с.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні українські підприємства функціонують в умовах складної обстановки, зумовленої насамперед політичною та соціально-економічною нестабільністю у суспільстві та економіці. Дані проблеми підприємства вирішують не тільки у ключі функціонування, але й у ключі сталого розвитку, що якісно змінює підходи до них. Зокрема, все більшого поширення набуває системний підхід, який ставить на порядок денний проблему формування систем забезпечення економічної безпеки підприємств замість окремих, розрізнених заходів.

Як показує практика господарювання, економічна безпека господарських систем є їх невід'ємною властивістю. Загальна теорія динамічних систем свідчить про те, що основною властивістю складних саморегулюючих систем є їх здатність забезпечувати певний тип динамічної рівноваги, що полягає в підтримці істотно важливих для збереження системи параметрів в допустимих межах. Таким чином, підтримання зазначеної рівноваги (тобто гомеостазу) є найважливішою функцією господарської системи, яка полягає в забезпеченні такого якісного її стану, при якому найважливіші її властивості знаходяться в межах, зумовлених потребами системи у виживання і прогресивному розвитку, що синонімічно забезпеченню економічно безпечної її функціонування.

Розглядаючи економічну безпеку підприємства необхідно враховувати небезпеки і загрози, як зовнішні, так і внутрішні, що виникають у процесі його діяльності і справляють вплив на цю діяльність. Разом з тим варто зазначити, що факторів ризику, небезпек, загроз та інших деструктивних обставин, які можуть вплинути на результати фінансово-господарської діяльності підприємства, безліч і залежно від умов розвитку бізнесу значимість тих чи інших факторів може змінюватися. Запобігання та скорочення негативного впливу сукупності зовнішніх і внутрішніх загроз можливе шляхом попередження та своєчасної реакції на них через забезпечення економічної безпеки в межах загальної системи управління підприємством.

При цьому необхідно зазначити, що система забезпечення економічної безпеки не може бути типовою. Це зумовлено індивідуальними особливостями кожного конкретного підприємства. Крім того, дана система базується на певних принципах, що дозволяють підвищити її ефективність. Це наявність сформульованої політики і стратегії забезпечення економічної безпеки, плановість заходів і процедур, комплексність або системність, пріоритет заходів прогнозування та деякі інші.

Отже, загострення конкурентної боротьби, недосконалість законодавчої бази, слабкість державних структур, які покликані створювати нормальні умови для розвитку бізнесу, криміналізація економіки та багато інших причин поставили господарюючі суб'єкти в умови, коли вони змушені приділяти значну увагу питанням забезпечення своєї економічної безпеки. Все це, безперечно, актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки підприємств у сучасних умовах.

Дослідженням питань економічної безпеки підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Теоретичні та практичні питання економічної безпеки підприємств знайшли відображення у роботах О.В. Ареф'євої, В.Л. Безбожного, В.І. Забродського, С.М. Ілляшенко, Т.С. Клебанової, Г.В. Козаченко, М.В. Куркіна, О.М. Ляшенко, Є.А. Олейникова, В.П. Пономарьова, С.Ф. Покропивного, В.Л. Тамбовцева, Л.Г. Шемаєвої та інших.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, далеко не всі проблеми в сучасній економічній науці розроблено. Це пояснюється тим, що проблема економічної безпеки багатоаспектна.

Крім того варто зазначити, що в науковій літературі, навіть у спеціально присвяченій розгляду теорії безпеки, розкриття сутності економічної безпеки підприємства, її складових, індикаторів дається вкрай рідко, а у багатьох визначеннях сутність виражається не завжди чітко і досить повно. Дуже часто забезпечення економічної безпеки підприємства зводиться до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, підробки, підпали, недобросовісна конкуренція і промислове шпигунство, інформаційна безпека та інші). Безперечно, ці загрози дуже важливі і повинні постійно аналізуватися і враховуватися, але, на нашу думку, зводити економічну безпеку підприємства лише до цього не можна. Поняття економічної безпеки більш широке і більш ємне. Це дає підстави проаналізувати деякі з існуючих точок зору.

Насамперед варто розглянути класифікацію підходів до тлумачення поняття економічної безпеки, запропоновану Г.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, В.Л. Безбожним [1]. Зазначена класифікація містить три концептуальні напрями. Відповідно до першого напрямку, категорія економічної безпеки підприємства розглядається як форма розвитку суб'єкта господарювання. Другий напрям передбачає протидію загрозам і, нарешті, третій напрямок ґрунтується на поєднанні перших двох.

Так, до групи підходів концепції економічної безпеки як форми розвитку підприємства зазначені науковці відносять ресурсно-функціональний, конкурентний та гармонізаційний підходи.

Відповідно до ресурсно-функціонального підходу, економічна безпека підприємства визначається як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для відвернення загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства. Наприклад, С.Ф. Покропивний під економічною безпекою розуміє такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації та технології, техніки та обладнання, прав) та підприємницьких можливостей, за яких гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, попередження внутрішніх та зовнішніх негативних впливів (загроз) [2]. Такого ж підходу дотримується С.М. Ілляшенко [3] та М.В. Фоміна [4], визначаючи, що досягнення економічної безпеки можливе за використання існуючих ресурсів і ринкових можливостей, які забезпечують стійкий розвиток відповідно до обраної мети.

При конкурентному підході до трактування економічної безпеки підприємства робиться акцент на його конкурентних перевагах. Так В.В. Белокуров пояснює економічну безпеку підприємства як наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів та організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і задачам [5].

А згідно з гармонізаційним підходом Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьовим, О.М. Ляшенко економічна безпека підприємства визначається як міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза його межами [6]. Подібного підходу дотримується і І.В. Ковальчук, зазначаючи, що економічна безпека – це стан рівноваги підприємства, при якому останнє стабільно функціонує і здійснює господарську діяльність [7].

До групи підходів інтерпретації економічної безпеки як однієї з форм протидії загрозам відносяться підхід захисту підприємства від впливу загроз і підхід стійкості підприємства. Прибічниками першого підходу цієї концепції є Д. Ковальов, Т. Сухорукова. Вони визначають економічну безпеку підприємства як захищеність його

діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до сучасних умов, які не відбиваються негативно на його діяльності [8]. В.В. Шликов розглядає економічну безпеку підприємства як «стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз» [9]. Кляйнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. прихильники іншого підходу. В роботі [10] економічну безпеку підприємства вони розглядають як здатність соціально-економічної системи зберегти свої основні якості, а саме – баланс і стабільність.

Складові першого і другого напрямку інтерпретації економічної безпеки можуть комбінуватися, до таких віднесено підходи активного захисту (поряд із захистом від загроз спостерігаються деякі аспекти профілактики їх попередження) і функціональний (підхід до економічної безпеки підприємства відносно його ресурсів – фінанси, персонал, інвестиції і т. д.).

Так, відповідно до підходу активного захисту, В.І. Забродський трактує економічну безпеку як кількісну та якісну характеристику властивостей фірми, що відображає здатність «самовиживання» та розвитку в умовах виникнення зовнішніх і внутрішніх економічних загроз [11]. До прибічників функціонального підходу можна зарахувати О.В. Радзіну, яка дає визначення економічної безпеки як комплексу заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [12].

Отже, економічна безпека підприємства зводиться до захищеності підприємства від негативного впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та забезпечення стабільного функціонування. З огляду на це, економічну безпеку сучасного підприємства можна розглядати як стан, за якого підприємство здатне реагувати на вплив внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів, забезпечуючи стійку реалізацію основних комерційних інтересів і стратегічних цілей [13]. У свою чергу, дестабілізуючі фактори – це обставини, які можуть призвести до руйнування або значних пошкоджень елементів економічної системи. Метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкої та ефективної діяльності і досягнення високого потенціалу розвитку підприємства в майбутньому.

Література:

1. Kozachenko G. Enterprise economic security management conception [Електронний ресурс] / Ganna Kozachenko, Oleksandra Lyashenko, Volodimir Bezbozhnyu // ТЕКА Ком. Mot. i Energ. Roln. – OL PAN, 2010. – Режим доступу: <http://www.panol.lublin.pl/wydawnictwa/TMot10a/Kozachenko.pdf>.
2. Економіка підприємства [Текст]: навч. посібник / за ред. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.
3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке [Текст] / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.
4. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика [Текст]: моногр. / М.В. Фоміна. – Донецьк: Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 141 с.
5. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В.В. Белокуров. – Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru>.
6. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст]: моногр. / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

7. Ковальчук І. Економіка підприємства [Текст]: навч. посібник / І. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
8. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства [Текст] / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 48–56.
9. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия [Текст] / В.В. Шлыков. – СПб: Алетейя, 1999. – 138 с.
10. Кляйнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски стратегии, безопасность [Текст] / Г.Б. Кляйнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.
11. Забродский В.И. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы [Текст] / В.И. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 13. – С. 27–30.
12. Раздина, Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия [Текст] / Е. Раздина // Бизнес-информ. 1997. №24. С. 63-65.
13. Філіпковська Л.О. Трагування категорії економічної безпеки авіатранспортного підприємства [Текст] / Л.О. Філіпковська, О.О. Матвієнко // Економічний аналіз : зб. наук. Праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 16. – № 2. – С. 180–186.

Шаповал В.М.,

Ащеулова О.М.

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ, Україна);

Коваленко О.А.

Державний ВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

(м. Дніпропетровськ, Україна)

ЕКОЛОГІЧНА ЕТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ

Початок ХХІ століття характеризується прискореним розвитком науково-технічного прогресу, ростом соціальних протиріч, різким демографічним вибухом, погіршенням стану навколишнього природного середовища. Так, збільшення масштабів господарської діяльності, прискорення науково-технічної революції посилили негативний вплив на природу, призвели до порушення екологічної рівноваги на планеті. Зросло споживання у сфері матеріального виробництва природних ресурсів. За роки після другої світової війни було використано стільки мінеральної сировини, скільки за всю попередню історію людства. Оскільки запаси вугілля, нафти, газу, заліза та інших корисних копалин не відновлювані, вони, за розрахунками учених, будуть вичерпані через декілька десятиліть. Але навіть ресурси, які постійно відновлюються, швидко зменшуються. Так, вирубка лісу у світових масштабах значно перевищує приріст деревини. Площа лісів, які дають землі кисень, зменшується з кожним роком.

Надзвичайно швидкими темпами деградують ґрунти. Земля накопичує один сантиметр чорнозему за 300 років, а сьогодні один сантиметр ґрунту гине за три роки.

Світовий океан постійно забруднюється через розширення видобутку нафти на морських платформах. Нафтові плями, як відомо, надзвичайно згубні для життя океану. Окрім того, в океан скидаються мільйони тонн фосфору, свинцю, радіоактивних відходів. На кожний квадратний кілометр океанської води припадає 17 т різноманітних відходів суші.

Самою вразливо частиною природи є прісна вода. Стічні води, пестициди, добрива, ртуть, миш'як, свинець та багато іншого у надзвичайно великій кількості потрапляє у річки та озера. Надзвичайно сильно забруднені Дунай, Волга, Рейн, Міссісіпі, Великі Американські озера. Це відбувається у результаті безгосподарського, а іноді й варварського ставлення до води, як до безкоштовного природного ресурсу, який можна забирати у будь-якій кількості і, що саме головне, його можна без особливого покарання забруднювати. На думку медиків, у деяких регіонах світу 80% усіх хвороб викликані саме недоброякісною водою.

Забруднення атмосферного повітря перевищує усі допустимі межі. Так, концентрація шкідливих для здоров'я речовин у повітрі перевищує медичні норми в багатьох містах у десятки разів. Кислотні дощі, які містять двоокис сірки та окис азоту, є наслідком функціонування теплових електростанцій і заводів, несуть загибель озерам і лісам, зменшують врожаї, руйнують будівлі та споруди. Аварія на Чорнобильській АЕС показала екологічну загрозу, що спричиняють аварії на атомних електростанціях, які працюють у 26 країнах світу.

Навколо мегаполісів зникає чисте повітря і накопичуються гори сміття, річки перетворюються у стічні канали, скорочується видове різноманіття живої природи – такий результат індустріалізації. До речі, скорочення біологічного різноманіття – одна із самих дивних проблем для майбутнього людства, оскільки вид, який зник, відновити уже неможливо.

Усе це свідчить про те, що екологічні проблеми – одні з найбільш актуальних проблем сучасності. Сьогодні вони розглядаються не лише як регіональні проблеми, а, головним чином, як глобальні проблеми. З одного боку, вони є результатом

непередбачуваного господарського розвитку, а з іншого – низької культури людей, які бездумно і по-споживацьки ставляться до навколишнього середовища. Безперечно, що шкода, яка завдається природі через зазначені фактори, різна. Але як в першому, так і в другому випадку шкода може бути меншою, якщо люди будуть усвідомлювати сам факт шкоди, реальні можливості її недопущення за умови зміни господарської діяльності та індивідуальної поведінки, а також розвитку соціальної відповідальності.

Саме тому питання охорони довкілля є предметом уваги представників багатьох галузей науки та різних сфер практики. І теоретики, і практики дійшли висновку, що принцип «реагувати та виправляти» безперспективний. Він ще більше завів людство у глухий кут. Сьогодні найбільш реалістичним підходом є принцип «передбачати і попереджати». Такий підхід, на думку дослідників, допоможе вирішити, яким чином спрямувати надзвичайно велику за своїми масштабами циркуляцію природних сил і ресурсів на шлях, який буде повніше задовольняти потреби людей і, разом з тим, не порушувати екологічні процеси. При цьому, головним є не перелік проблем, а усвідомлення причин їх виникнення та виявлення ефективних шляхів і способів їх вирішення.

Іншими словами, сьогодні перед нами стоїть завдання визначення допустимих меж впливу на природу з метою її збереження в якості необхідної біологічної системи, придатної для існування людства. Варто зазначити, що мова йде не лише про те, щоб попередити екологічну катастрофу, а, що саме головне, поліпшити природні та соціальні умови життя людини і всього живого на планеті. Така ситуація вимагає від суспільства розвитку екологічної етики, усвідомленого морально-етичного ставлення до природи з метою фізичного і духовного здоров'я людства. Тобто екологічна етика може стати інструментом вирішення проблем, пов'язаних з підтриманням сталості розвитку суспільства.

Екологічна етика або екоетика – це не етика окремої особи або навіть суспільства, яка ґрунтується на екологічних імперативах культури. Це – універсальна етика людської діяльності. Зосереджуючи увагу на проблемах навколишнього середовища, екологічна етика створює передумови дій, які орієнтують на збереження і розвиток природи і людського буття [1].

Екологічна етика, її цінності і норми виражають ідею єдності і взаємної залежності, коеволюції людини і природи, відповідальності людини за збереження життя, без чого неможлива гармонізація відносин між суспільством і природою на сучасному етапі.

Варто зазначити, що проблеми морального ставлення до навколишнього середовища, взаємодії людини і природи, етики ставлення до тварин та інше мають різну спрямованість і простежуються у працях відомих мислителів, таких як Піфагор, Геракліт, Сенека, Августин, Кант і багатьох інших, а також в релігійних концепціях, які спрямовані на вирішення глобальних проблем людства.

Засновниками екологічної етики вважаються американський еколог О. Леопольд і німецько-французький теолог, лікар і філософ А. Швейцер.

Ще за часів біблійних пророків мислителі постійно звертали увагу на те, що «спустошення землі не тільки шкідливо, але і надзвичайно погано». Саме з цієї точки зору О. Леопольд обґрунтував необхідність нової етики – екологічної в «Альманасі піщаного графства» (1980). Екологічна етика в екологічному сенсі слова – це обмеження свободи дій у боротьбі за існування.

Ідеї О. Леопольда та концепція А. Швейцера являє собою поєднання етичного й екологічного аспектів, де конфлікт з природним світом є результатом надмірного використання природних ресурсів і відокремленості людини від цілісності земного співтовариства. Вони стали фундаментом не лише для формування екологічної етики, але і простором для різнобічного обговорення етико-екологічних парадигм щодо вирішення екологічних проблем у таких наукових сферах як екологія, етика, філософія, культурологія та ін.

На сучасному етапі розвитку екологічної етики, спостерігається велика кількість різних підходів і світоглядних напрямків, які викликають крайні точки зору як до предмету, так і до визначення екологічної етики, розглядаючи її насамперед як прикладну та професійну етику.

Так, екологічна етика як професійна етика – це своєрідна діяльність з охорони навколишнього середовища еколога, органу чи організації, які здійснюють контроль за станом навколишнього середовища. На думку американського дослідника Р. Атфілда, це особливі сфери екологічної етики, які безпосередньо пов'язані з людською діяльністю: сільськогосподарська етика, етика ставлення до тварин, етика розвитку, а також проблеми розвитку транспорту, туризму тощо. В цілому екологічна етика, як особлива система цінностей і принципів, що регулює взаємодію людини і природи, виступає обов'язковою складовою усіх видів діяльності у межах різних професій, оскільки бережливе ставлення до навколишнього середовища є обов'язком не тільки тих людей, чия професійна діяльність безпосередньо пов'язана з охороною довкілля або впливом на нього, але і обов'язком кожної людини [2].

З прикладної точки зору, екологічна етика є закономірною відповіддю на усвідомлення людиною вразливості екосфери і власної вразливості. Тому структурними елементами екологічної етики як прикладної етики є [2]:

- етичні норми і принципи, моральні погляди і почуття, які виражають ціннісно-світоглядне ставлення людини до природи;
- нова енвайроментальна свідомість, яка синтезує глобальне бачення світу з гуманістичними цінностями;
- безпечні для природної рівноваги навички поведінки і технології діяльності людини в навколишньому середовищі.

Отже, незважаючи на те, що такі екологічні проблеми, як забруднення навколишнього середовища, скорочення біорізноманіття, знищення дикої природи, розширення пустель, зміна клімату мають певні наукові та технологічні аспекти, вони, як показує практика, не вирішуються за допомогою науково-технологічних засобів. Це практичні соціальні проблеми і їх вирішення можливе за умови прийняття такої світоглядної позиції і таких ціннісних настанов, з яких витікало б визнання людьми своїх моральних зобов'язань щодо вирішення зазначених проблем. Іншими словами, вирішення екологічних проблем полягає у тому, щоб включити природу у сферу дій моральної оцінки, поширити етичні норми і правила на взаємодію людини з природою.

Екологічна етика формує нове ставлення до природи і передбачає розширення традиційних сфер моралі за рахунок включення до них природи як рівноцінного суб'єкту, виступаючи на сучасному етапі розвитку людства своєрідною мірою сутності людини та її діяльності. Ціннісний і моральний зміст екологічної етики формується людиною на основі морального досвіду в процесі подолання кризових екологічних ситуацій.

Однією з вимог екологічної етики є турбота про природні умови існування майбутніх поколінь. Недопустимо заради інтересів сучасних поколінь, заради однохвилинних економічних вигід завдавати шкоди інтересам майбутніх поколінь. Саме звернення до майбутнього відрізняє екологічну етику від традиційної.

Література:

1. Мишаткина Т.В. Экологическая этика и экология человека. Учебно-методич. пособие для студентов высших учебных заведений и колледжей со специализацией по естественным наукам / Т.В. Мишаткина и др. – Минск: МГЭУ им. А.Д. Сахарова, 2008. – 43 с.
2. Прикладна етика: навч. посіб. / Т.Г. Аболіна, В.Г. Нападиста, О.Д. Рихліцька та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 392 с.

*Шаповал В.М.,
Пундяк Н.Б.,
Гусєв О.С.*

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ, Україна)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Інтенсивний розвиток світової великомасштабної, науково-технічної та виробничо-інвестиційної кооперації стирає межі між фінансовими, товарними, виробничими, інвестиційними, інноваційними потоками та вимагає дотримання єдиних норм і стандартів ведення бізнесу. Зміна середовища світового бізнесу обумовлює також і зміну вимог, яким необхідно відповідати для досягнення успіху і конкурентоспроможності. Це, у свою чергу, призводить до формування принципово нових соціальних установок для сучасних бізнес-організацій: здійснюючи виробничо-господарську діяльність, будь-яка компанія повинна орієнтуватися не лише на ринкові потреби у високоякісних товарах та послугах, орієнтованих при цьому на споживчий попит, але і на загальнолюдські цінності, реалізуючи таким чином концепцію соціальної відповідальності. Тому найбільш прогресивні компанії поступово відходять від тієї вихідної установки, згідно якої єдина мета бізнесу – це одержання прибутку. Вони розуміють, що окрім цього бізнес покликаний оздоровити суспільство, у межах якого він здійснюється, тобто бізнес не тільки наділений економічною місією, але і несе соціальну відповідальність. Прибуток важливий для того, щоб підприємство могло вижити, але він не повинен йти врозріз інтересам усіх утягнутих у бізнес-процес осіб – власників акцій, працівників, клієнтів, постачальників, жителів усієї нашої планети, її нинішніх і майбутніх мешканців. Провідні бізнесмени і менеджери усвідомлюють, що побудова більш глибоких і стратегічно значимих відносин зі споживачами, постачальниками, співтовариствами людей та іншими зацікавленими сторонами набуває ключового значення для конкурентоспроможності і навіть виживання.

Глобалізаційні й інтеграційні процеси, що сьогодні відбуваються у світі, супроводжуються значним посиленням конкурентної боротьби. Традиційні інструменти конкуренції, зокрема ціна, якість, надійність, вимагають доповнення іншими. Саме такими інструментами можуть стати норми і стандарти соціальної відповідальності.

Протягом багатьох століть, добровільно чи вимушено, бізнес повинен пристосовуватися до вимог розвитку суспільства, враховувати суспільні інтереси. Природно, що таке пристосування відбувається в постійному протиборстві інтересів суспільства й інтересів бізнесу. З теоретичної точки зору, таке протиборство повинно призвести до встановлення балансу інтересів, до його рівноваги. Насправді такої рівноваги не існує. У певні періоди часу наближення до рівноваги було більшим чи меншим. До того ж, не лише бізнес повинен враховувати інтереси суспільства, але й суспільство також повинно рахуватися з інтересами бізнесу й адаптуватися до них. Основою досягнення рівноваги інтересів бізнесу і суспільства (наближення до неї) повинна стати соціальна відповідальність.

Як показують результати дослідження, бізнес стає усе більш домінантним і соціально активним інститутом суспільства. Цю тенденцію підтверджують наступні факти. Сьогодні у світі існує понад 45 тисяч транснаціональних корпорацій, які мають більше, ніж 280 тисяч філій в інших країнах. Доречно зазначити, що дохід багатьох з цих компаній перевищує розмір валового внутрішнього продукту деяких країн, а чисельність працюючих в них співробітників більша, ніж населення окремих країн. Безперечно, ці компанії створюють новий світовий центр влади, від якого очікують не лише фінансових результатів, але й відповідальності за соціальне благополуччя.

Разом з тим, у різних країнах участь бізнесу у вирішенні соціальних проблем або жорстко регулюється у межах чинного комерційного, податкового, трудового, екологічного законодавства або ж здійснюється самостійно під впливом спеціально визначених стимулів і пільг. Саме тому соціальну відповідальність слід розглядати як філософію або бачення відносин між підприємницькими колами і суспільством, причому ці відносини вимагають керівництва для їх реалізації і стійкості протягом тривалого періоду часу. До того ж, це процес постійного вдосконалення, а не тимчасове явище; тенденція, яка починається з малого і з часом росте і розширюється. Тому розглянемо сфери прояву соціальної відповідальності з погляду того, як увага до цих аспектів сприяє не тільки зростанню і підвищенню прибутковості окремої компанії, але й ефективному зростанню економіки в цілому.

По-перше, соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальність перед *споживачами*.

Глобалізація запустила в рух процес, який відбирає владу у виробників, що виготовляють товари, і передає цю владу споживачам, які їх купують і використовують. У якості основної причини, за якою західні компанії захоплюють ринки у країнах, де у минулому переважала командно-адміністративна економіка – це першочергове значення, яке вони надають розвиткові тісних, побудованих на основі діалогу, відносин зі своїми клієнтами (споживачами).

Цю інтенсивну концентрацію уваги на споживачах називають також «концепцією маркетингу», тобто метою діяльності компанії є обслуговування клієнтів і задоволення їх потреб і побажань. У межах цієї концепції прибуток – побічний продукт, винагорода за якісне обслуговування покупців. Для того, щоб цього досягти, усі аспекти діяльності компанії повинні бути зосереджені на обслуговуванні клієнтів. Ця концепція, яка обговорюється ученими і фахівцями у сфері управління ось уже протягом майже п'ятдесяти років, сьогодні перетворюється на реальну перевагу у конкурентній боротьбі. Таким чином, соціальна відповідальність бізнесу перед споживачами полягає у справедливому ціноутворенні, належній якості товарів і послуг, турботі про здоров'я і безпеку споживачів, у добросовісній конкуренції і рекламі, дотриманні етичних норм ведення бізнесу.

Далі, соціальна відповідальність бізнесу передбачає відповідальність перед *співробітниками компанії*.

Умови праці на робочому місці й у ході виконання роботи впливають на усі аспекти нашого життя, а також життя наших сімей. Тому соціально відповідальні компанії приділяють велику увагу тому, щоб надати таку роботу, яка була б значуща і допомагала б найманим працівникам розвинути і реалізувати свій потенціал. Вони прагнуть забезпечити справедливий рівень заробітної плати, здорові і безпечні умови праці, а також атмосферу взаємоповаги. Взагалі, цей напрямок має багато аспектів, зокрема: створення умов для постійного навчання; надання місць навчання; більша диверсифікація трудової діяльності; краще поєднання роботи, сім'ї та дозвілля; досконаліша інформаційна політика (консультування та співучасть найманих працівників у прийнятті управлінських рішень); однакова зарплата та професійні можливості для чоловіків і жінок; безпека робочого місця, але одним з найбільш перспективних у даний час є участь працівників у прибутках та капіталі компанії, що підвищує мотивацію праці, її продуктивність, знижує плинність кадрів.

Соціальна відповідальність бізнесу виявляється також по відношенню до *партнерів по бізнесу*.

У галузях, які характеризуються інтенсивною міжнародною конкуренцією (автомобілебудування, виробництво електронних товарів народного споживання), відносини з партнерами – постачальниками, а у деяких випадках навіть з конкурентами – можуть мати вирішальне значення для переваги у конкуренції. За рахунок розвитку довгострокових відносин і тісної співпраці з партнерами по бізнесу, провідним

компаніям вдається знизити рівень складності і скоротити обсяги витрат, а також підвищити якість завдяки здійсненню спільних інженерних проектів. Сьогодні провідні компанії розглядають постачальників як союзників і партнерів по бізнесу. Вони пропонують розумні ціни, щоб забезпечити рентабельну діяльність постачальників, встановлюють розумні умови й очікування, і навіть привертають постачальників до процесу розробки нової продукції. Замість того, щоб добиватися отримання найбільш низьких цін, вони прагнуть до встановлення справедливого рівня цін. У обмін на це компанії наполягають на високій якості і надійності постачань – і ці вимоги задовольняються; крім того, вони отримують перевагу за рахунок прогресивного методу роботи.

Далі – це відповідальність бізнесу по відношенню до *навколишнього середовища*.

Даний напрямок передбачає, насамперед, відповідні програми захисту навколишнього середовища, економного споживання природних ресурсів, повторного використання й утилізації відходів, організації екологічно безпечних транспортних перевезень, розповсюдження норм і систем екологічної сертифікації продукції і технологій, що забезпечують мінімальний негативний вплив на навколишнє середовище в усьому світі та ін.

Як свідчить досвід розвинутих країн, економічне зростання і захист навколишнього середовища нерозривно пов'язані між собою, а це вимагає нових форм співробітництва між урядом, підприємницьким сектором і суспільством, що, у свою чергу, обумовлює розробку більш удосконалених інструментів і концепцій управління у сфері захисту довкілля. Серед цих інструментів – оцінка терміну життя продукту і пов'язаних з цим витрат; стандарти управління з урахуванням захисту навколишнього середовища; маркування товарів, яке визначає їх відповідність екологічним стандартам, а також стандарти вмісту у тій чи іншій продукції сировини, одержаної за рахунок повторної переробки. Впровадження цих інструментів у практику господарювання поліпшує результати діяльності бізнес-організацій як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі, сприяє інноваціям і модернізації виробництва, стимулює розвиток екологічних технологій. До речі, інвестиції в охорону довкілля відомі у міжнародній літературі як ситуація «win-win» (*подвійний виграш*), тому що виграє як окрема компанія й економіка, так і навколишнє середовище і суспільство.

З огляду на це, соціальна відповідальність бізнесу у сфері екології перетворюється у життєво важливий чинник конкурентної боротьби. Оскільки саме рівень екологічної відповідальності бізнесу у найближчий час буде визначати позиції тієї чи іншої компанії на міжнародному ринку і в очах споживачів її продукції. Іншими словами, екологічна відповідальність є свого роду «вхідним квитком» у міжнародне ділове співтовариство [1].

Сьогодні бізнес-організації не можуть бути ізольованими економічними суб'єктами, вони діють у співтовариствах людей – місцевих, регіональних, національних і глобальних. Їх успіх пов'язаний із станом, стабільністю і процвітанням суспільства і співтовариств людей, серед яких вони функціонують. Компанії не можуть домогтися процвітання у регіонах, які зазнають спаду. Проблеми освіти, охорони здоров'я, злочинності, безробіття, вживання наркотиків справляють дуже сильний вплив на бізнес. Традиційно вважалося, що ці питання є сферою виняткової відповідальності держави. Сьогодні ж, як підтверджують дослідження, провідні лідери бізнесу беруть частину відповідальності щодо поліпшення становища *співтовариств (громад)*, у яких вони здійснюють економічну діяльність, на себе. Це ще одна сфера прояву соціальної відповідальності бізнесу.

Самий значущий внесок, який компанії можуть внести у життя співтовариств (громад), особливо на місцевому рівні, – забезпечення робочих місць, справедливого рівня заробітної плати і пільг, а також надходження податків. Але найголовніший

внесок бізнесу у розвиток співтовариств людей (громад) і суспільства у цілому полягає у виконанні його основного завдання щодо пропозиції товарів і послуг, які необхідні суспільству і які воно хоче отримати, на ефективній і етичній основі і який таким чином ураховує й узгоджує інтереси усіх зацікавлених сторін.

Підводячи підсумки викладеному вище, можна констатувати, що соціальна відповідальність передбачає зміни у поведінці компанії у власне економічній сфері, тобто при побудові відносин з усіма залученими у її діяльність сторонами – споживачами, співробітниками, постачальниками, співтовариствами людей, місцевою владою, державою – торкається стратегічних цілей компанії, формує її поведінку як суб'єкта відтворювального процесу. При ухваленні рішень про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, соціально відповідальна компанія керується не лише критерієм ринкової доцільності, прибутковості, але і критеріями, що ураховують інтереси сторін. Сьогодні неможливо ігнорувати одну або іншу зацікавлену сторону, навпаки, необхідно прагнути до досягнення збалансованості їх інтересів. Тому соціальну відповідальність бізнесу, на нашу думку, необхідно розглядати з точки зору сучасних уявлень про організаційну культуру. Зовнішню і внутрішню відповідальність компанії необхідно розглядати як основу виживання й успіху, самореалізації усіх працівників компанії. Тобто, з одного боку, компанія несе відповідальність за своїх суб'єктів. З іншого боку, компанія відповідальна перед зовнішніми організаціями й у першу чергу перед суспільством, державою, іншими партнерськими організаціями.

Крім того, соціальну відповідальність бізнесу можна розглядати і як систему взаємодії суб'єктів, відповідальних один перед одним за вирішення загального завдання. Це означає, зокрема, що підприємець відповідальний перед своїми працівниками, так само як і останні відповідальні перед ним і компанією у цілому. Суспільство і держава відповідальні перед бізнес-організаціями за ефективність їхнього функціонування, так само як останні відповідальні перед суспільством і державою. Хоча багато учених дотримуються більш традиційних поглядів, припускаючи відповідальність держави перед бізнес-організаціями, а у компаніях – адміністрації перед своїми працівниками, або ж відсутність якої-небудь відповідальності держави перед компаніями, але відповідальність останніх перед суспільством і т. д. Доречно відмітити, що сьогодні в окремих країнах ці точки зору не відповідають об'єктивному характерові взаємодії суб'єктів суспільства.

Соціальна відповідальність бізнесу пов'язана безпосередньо із соціально-економічною діяльністю компанії. Мова йде, насамперед, про економічну стабільність компанії і матеріальне забезпечення своїх працівників, про їхнє соціальне становище, психологічне самопочуття, участь у суспільному житті компанії і т. д., чесність і порядність підприємця перед своїми працівниками і зовнішніми партнерами й ін. З огляду на це, соціальна відповідальність нерозривно пов'язана з рентабельністю, оскільки не може бути ніякої відповідальності, якщо немає прибутків. Прибуток необхідний не тільки, щоб винагородити інвесторів, але також, щоб забезпечувати постійні робочі місця, виплачувати гідну заробітну плату, сплачувати податки, розробляти нову продукцію, вкладати кошти у послуги, а також здійснювати внесок у добробут співтовариств, у межах або на території яких функціонують компанії. Тому розвиток соціальної відповідальності бізнесу сприяє не тільки зростанню і підвищенню прибутковості окремої компанії, але і ефективному зростанню економіки у цілому. Справжня соціальна відповідальність бізнесу полягає у знятті соціальних протиріч, до яких варто віднести безробіття, бідність, забруднення навколишнього середовища й т. ін. А пріоритетними напрямками соціальної відповідальності є: економіка, екологія і соціальна політика. Відповідальність у *сфері економіки* передбачає удосконалення споживчих якостей продукції; в *екологічній сфері* – підтримка в належному стані навколишнього середовища, впровадження нових технологій і вжиття заходів з

ресурсозбереження; у *соціальній сфері* – розвиток персоналу й інвестування у «людський капітал».

Таким чином, соціально відповідальна діяльність компанії, незалежно від сфери її ділової активності, є істотною конкурентною перевагою порівняно з іншими компаніями, які здійснюють бізнес на тому ж ринку. Інтеграція політики соціальної відповідальності у політику компанії підвищує якість соціальних комунікацій, дозволяє інкорпорувати суспільні інтереси, посилюючи тим самим інтерактивність стратегічних рішень і підвищуючи рівень проникнення бізнесу у цільові сегменти ринку. З огляду на це, соціальна відповідальність – це могутній стратегічний актив успішних компаній.

Література:

1. Шаповал В.М. Екологічна складова соціальної відповідальності підприємництва / В.М. Шаповал // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины / Материалы VI Международной научно-практической конференции. Алушта, 4–6 октября 2007 года. – Симферополь, 2007. – С.193.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних ринкових умовах, що характеризуються нестабільним економічним середовищем та посиленою конкуренцією, діяльність будь-якого підприємства постійно супроводжується розробкою та ухваленням низки управлінських рішень, від яких залежить його економічне зростання. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність суб'єктів господарювання у реалізації заходів щодо забезпечення ефективності їх діяльності. Очевидним і зрозумілим у теперішній час є те, що головною запорукою ефективної діяльності і високої конкурентоспроможності підприємств є їх перехід на інноваційний шлях розвитку, активне використання досягнень науково-технічного прогресу, швидке впровадження інновацій. Інноваційність – невід'ємна характеристика і необхідна умова функціонування й сталого розвитку всіх без винятку суб'єктів господарювання, що визначає спроможність останніх до постійного ініціювання нових ідей та втілення їх у реальне життя з метою підтримки належного рівня конкурентних переваг в умовах ринкової економіки.

В Україні протягом останніх років відмічається зацікавленість підприємств у нововведеннях, розуміння того, що інновації в наш час є важливою частиною успішної роботи підприємства, але у кризові періоди інноваційна активність зменшується. Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств України у 2013 році складала 16,8%.

У 2013 році 1715 підприємств займалися інноваціями, з яких 1337 мали витрати на інноваційну діяльність і 1312 підприємств впроваджували інновації. Впровадженням інновацій займалися понад три чверті інноваційно активних промислових підприємств, що на 4,3% менше, ніж у 2012 р. За видами економічної діяльності чільне місце щодо втілення інновацій належить підприємствам машинобудування (338 підприємств), з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (321), з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (131), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (113). Інноваційні види продукції впроваджували 683 підприємства, кількість яких становила 3138 найменувань, з них 809 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо. Нову виключно для ринку продукцію впровадили 171 підприємство кількістю 640 найменувань. Інноваційні процеси впровадили 665 підприємств, з яких 557 – упровадили нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси). Їхня кількість становила 1576 процесів, у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих – 502. Організаційні інновації здійснювали 125 підприємств. Нові маркетингові концепції (стратегії) у 2013 р. запровадили 155 підприємств [1].

У 2013 р. в Україні було створено 486 передових технологій, з яких 13,6% – принципово нові. Кількість підприємств і організацій України, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій порівняно з 2012 р. зменшилась на 2,6% і становила 2224, з яких дві третини – промислові підприємства. У 2013 р. кількість підприємств та організацій, що використовували у діяльності передові технології, зменшилась порівняно з 2012 р. на 2,9%, і становила 2073. Щорічно кількість освоєних виробництв іновативних видів продукції перевищує кількість впроваджених нових технологій. Так, у 2013 р. освоєно виробництво 3138 іновативних видів продукції і впроваджено 1576 нових технологічних процесів.

Вчені відмічають нагальну необхідність втілення підприємствами техніко-технологічних інновацій. Вони відзначають, що у провідних країнах світу розробка та впровадження технологічних інновацій – вирішальний фактор соціального та економічного розвитку. Саме технологічні інновації лежать в основі задоволення зростаючих потреб, насичення і оновлення ринків товарів і послуг, підвищення серійності виробництва, зміни моделей і поколінь техніки. Саме нові технології надають тривалі конкурентні переваги суб'єктам господарювання. Федулова Л.І. акцент робить на технологічній складовій інноваційної діяльності підприємств та на необхідності реалізації інвестиційної політики технологічного розвитку промисловості України [2].

Провідні економісти відмічають посилення технологічного фактору у світовому розвитку господарської системи, і у зв'язку з цим стверджують, що у більшості вітчизняних підприємств залишається тільки один спосіб вистояти в жорсткій конкурентній боротьбі – впроваджувати нові технології. Тенденція розробки нових технологій форсується як за допомогою внутріфірмових завдань самих підприємств, так і під впливом конкурентного тиску з боку всієї галузі. Техніко-технологічні й соціально-організаційні інновації створюють фундаментальну основу інноваційного розвитку.

Швидкий розвиток інноваційної діяльності можливий лише за активної державної підтримки. Нажаль, в Україні відсутні дієві механізми підтримки, стимулювання, розвитку інноваційної діяльності; та й у сучасному скрутному економічному становищі на державну підтримку розраховувати не приходиться. Впровадження нових технологічних процесів, заміна обладнання на нове, сучасне, з вищою продуктивністю потребують значних капіталовкладень. І в теперішній час темпи росту інвестицій у нову техніку і технології уповільнюються. Але у кризові періоди постає необхідність працювати у напрямку посилення інноваційної свідомості, тому що нинішніми ключовими проблемами є несприйнятливність бізнесу до інновацій, низький пріоритет інноваційної діяльності в стратегіях компаній. Головним завданням постає виявлення сил, які здійснюють опір впровадженню інновацій, нейтралізація їх, а також стимулювання сил до реалізації інновацій.

Одну з найважливіших ролей в інноваційних перетвореннях відіграє людський чинник – рушійна сила в інноваційному розвитку. Адже саме людина з її безмежним інтелектуальним потенціалом була, є і завжди залишатиметься єдиним невичерпним джерелом народження інновацій. Тому мотивація особистостей до інноваційної активності є одним із вихідних моментів переборення інноваційної інертності господарюючих суб'єктів і активізації їх інноваційної діяльності. Необхідною умовою для інноваційного розвитку будь-якого підприємства є усвідомлення необхідності інновацій з боку керівництва та внутрішня готовність до їх впровадження. Одним із чинників розвитку інтелектуально-інноваційного потенціалу підприємства є організаційна культура, яка сприяє створенню позитивного іміджу підприємства у зовнішньому середовищі і дає змогу забезпечити сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності всередині підприємства. Культура підприємства, що виникла спонтанно, може не містити інноваційної складової, тому формування організаційної культури повинно відбуватися цілеспрямовано, з врахуванням специфіки діяльності підприємства та відповідно до стратегії його розвитку. Успіхи відомих японських, американських, німецьких компаній у вирішенні завдань підвищення продуктивності та якості праці, у розвитку передових технологій та освоєнні нових видів продукції, зміцненню виробничої і трудової дисципліни, забезпечуються ефективним механізмом формування організаційної культури.

Необхідна постійна націленість персоналу на пошук нових, нестандартних рішень поставлених завдань (виробничих, маркетингових, технологічних, організаційних, економічних тощо). Ці завдання вирішуються у взаємозв'язку

організаційної, інноваційної, інтелектуальної культури і культури особистості. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідний добір як інноваційних технологій, так і найбільш здібних, креативних працівників. Чим вищі резерви людського потенціалу та більшими професійними знаннями, уміннями, здібностями, навичками володіють працівники, тим швидше удосконалюється і продуктивніше використовується матеріальний чинник виробництва для забезпечення конкурентоспроможності продукції і підприємства [3].

Тому для підвищення ефективності діяльності поряд з удосконаленням техніко-технологічної бази виробництва підприємства повинні постійно здійснювати роботу з підвищення мотивації трудової діяльності. Формування середовища, сприятливого до інноваційної діяльності, є однією з головних умов її ефективної реалізації. Інноваційна культура є головним елементом такого середовища, вона забезпечує сприйняття людьми інновацій, їх готовність та здатність створювати, підтримувати і використовувати інновації у всіх сферах [4].

Формування і еволюція інноваційної культури організації відбувається у міру її переходу на інноваційний шлях розвитку. Організація, яка зробила опору на інновації, змушена вдосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, оптимізувати структуру збутової мережі та систему руху товарів, адаптуючи їх до змін ситуації на ринку. Одночасно з цим відбувається перебудова організаційних структур управління, набувають досвіду її робітники, фахівці й керівники, налагоджується система зв'язків з економічними контрагентами, створюється і зміцнюється імідж компанії і зростає її потенціал інноваційного розвитку. Таким чином, формування інноваційної культури, на базі якої можливий швидкий інноваційний розвиток підприємств, є нагальною потребою сьогодення.

Література:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні // Статистичний збірник, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Федулова Л.І. Інвестиційна політика технологічного розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіст. – 2013. – № 2. – С.30–35.
3. Драган О.І. Складові організаційної культури підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Драган // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – №2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_24.pdf.
4. Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура як основа сприятливого середовища інноваційного розвитку організації: методичні засади оцінки / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №1. – С.236–246.

ПРОБЛЕМИ У СФЕРІ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Як показують результати дослідження, в Україні сучасний рівень мінімальної заробітної плати залишається вкрай низьким. Мінімальна заробітна плати має розглядатись не тільки як основна державна соціальна гарантія, а як фактор економічної безпеки країни, оскільки невиправдано низький розмір заробітної плати, включаючи мінімальну, призводить до зниження продуктивності праці та споживчого попиту, падіння тривалості життя, деградації інституту сім'ї, підвищення рівня захворюваності населення та скорочення його чисельності, погіршення криміногенної ситуації, а також змушує громадян «сісти на голку» державних соціальних допомог та субсидій.

Головна відмінність між розвинутими країнами та Україною полягає у специфіці розрахунку мінімальної зарплати. Наприклад, якщо в США в основу розміру мінімальної зарплати закладаються дані офіційної статистики про вартість життя для сім'ї з 4 осіб (2 дорослих і 2 дітей), то в Україні – прожитковий мінімум розраховується на одну працездатну особу. В Україні мінімальна заробітна плата навіть не виконує функції простого відтворення робочої сили одного індивіда, тоді як у США та Європі мова йде про відтворення професійного здоров'я працюючого населення, регулярне оновлення професійних знань, розвиток трудового потенціалу в наступних поколіннях працівників, виконання сімейних обов'язків. При цьому в Україні бюджетний фактор є головним чинником, який впливає на рівень мінімальної заробітної плати та нівелює дію інших. Як результат, українська мінімальна заробітна плата суттєво відстає від мінімальної заробітної плати країн ЄС та інших країн (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Рівень мінімальної заробітної плати в деяких країнах світу та в Україні, євро

Станом на 01.01	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Люксембург	1570,28	1570,28	1641,74	1682,76	1757,56	1801,49	1874,19
Бельгія	1259,00	1309,60	1387,50	1387,50	1415,24	1443,54	1501,82
Нідерланди	1300,80	1335,00	1381,20	1407,60	1424,40	1446,60	1469,40
Ірландія	1402,7	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85
Франція	1254,28	1280,07	1321,02	1343,77	1365,00	1398,37	1430,22
Сполучене Королівство	1314,97	1242,24	995,28	1076,46	1136,22	1201,96	1264,25
США	677,81	688,81	815,79	872,32	940,48	971,22	998,15
Словенія	521,80	538,53	589,19	597,43	748,10	763,06	783,66
Іспанія	665,70	700,00	728,00	738,85	748,30	748,30	752,85
Мальта	601,90	617,21	634,88	659,92	664,95	679,87	697,42
Греція	730,30	794,02	817,83	862,82	862,82	876,62	683,76
Португалія	470,17	497,00	525,00	554,17	565,83	565,83	565,83
Туреччина	301,77	354,34	309,94	338,33	384,89	362,84	428,57
Польща	244,32	313,34	307,21	320,87	348,68	336,47	376,58
Хорватія	-	-	373,46	385,48	381,15	373,36	374,31
Угорщина	260,16	271,94	268,09	271,80	280,63	295,63	340,55
Словаччина	220,71	241,19	295,50	307,70	317,00	327,00	337,70
Естонія	230,08	278,02	278,02	278,02	278,02	290,00	320,00
Чеська Республіка	291,07	300,44	297,67	302,19	319,22	310,23	312,01
Литва	173,77	231,70	231,70	231,70	231,70	231,70	289,62
Латвія	172,12	229,75	254,13	253,77	281,93	285,92	287,07
Болгарія	92,03	112,49	122,71	122,71	122,71	138,05	158,50
Румунія	115,27	138,59	149,16	141,63	157,20	161,91	157,26
Росія	31,70	64,01	104,52	99,63	113,89	110,65	129,39
Білорусь	63,50	66,34	61,42	62,84	114,65	92,48	122,84
Україна	60,18	69,13	55,93	74,98	88,53	103,14	107,18
Казахстан	58,35	59,55	78,84	69,92	81,33	90,76	93,75

Примітка. Складено за [1–3].

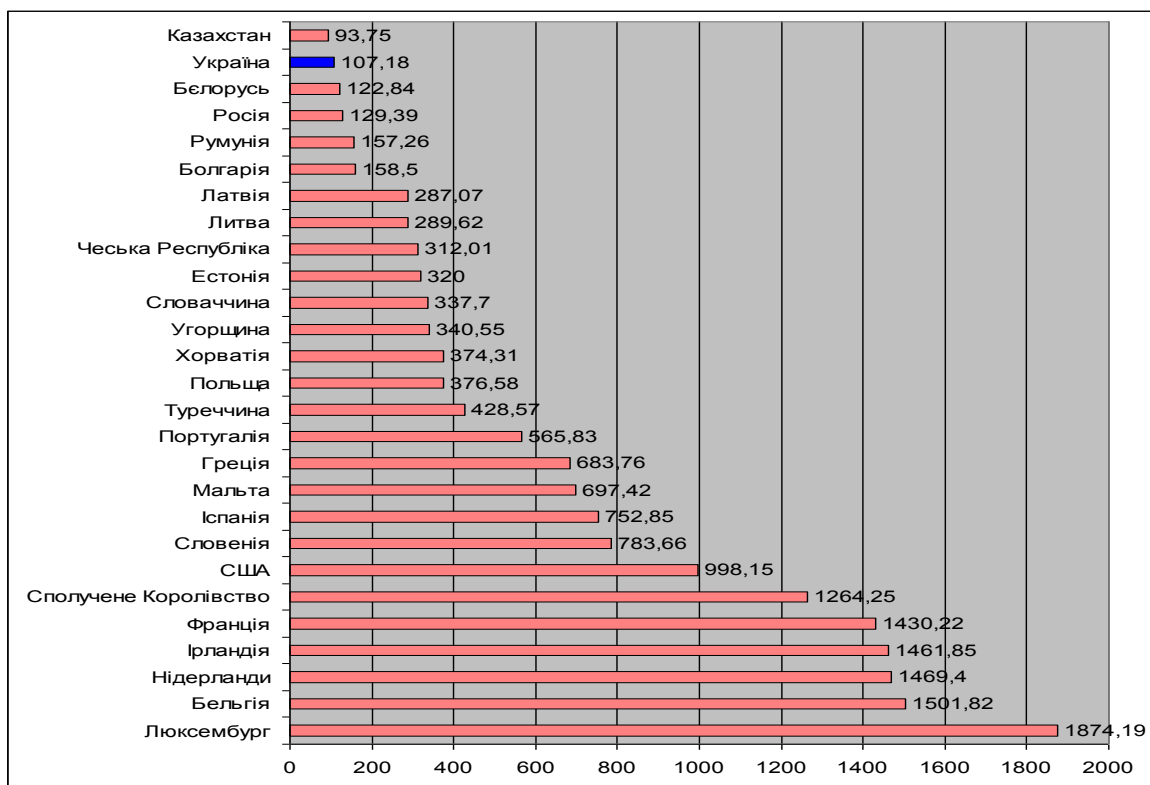


Рис. 1. Рівень мінімальної заробітної плати в деяких країнах світу та в Україні в 2013 р., євро

Примітка. Складено за [1–3].

У деяких країнах уряд самостійно визначає розмір мінімальної заробітної плати (Словенія, Нідерланди, Хорватія, Ірландія, Греція). Нерідко цьому передують консультації між владою, працедавцями та представниками працівників (Латвія, Литва, Польща, Болгарія, Угорщина, Великобританія, Чехія). У США діє федеральний і регіональний рівень мінімальної зарплати, а в Японії та Канаді – лише регіональний. З іншого боку, у Фінляндії, Норвегії, Італії, Німеччині, Данії, Австрії, Швеції не існує законів про мінімальну зарплату. Тут склалася традиція укладання колективних угод між зацікавленими сторонами. І хоча продуктивність праці, прибутки корпорацій та темпи інфляції є базовими індикаторами, що впливають на мінімальну оплату праці, не меншу роль відіграє і сила профспілок.

Таблиця 2

Динаміка співвідношення рівня мінімальної заробітної плати України та прожиткового мінімуму

Рік	Мінімальна заробітна плата одного працівника		Прожитковий мінімум, грн	Співвідношення до прожиткового мінімуму, %
	грн	темп зростання до відповідного періоду попереднього року, %		
2004	237	128,10	362	90,45
2005	310	130,80	423	73,28
2006	375	120,96	465	80,64
2007	460	122,66	492	93,49
2008	605	131,52	592	102,19
2009	744	122,97	695	107,05
2010	922	123,92	839	109,89
2011	1004	108,89	934	107,49
2012	1118	111,35	1095	102,10
2013	1147	102,59	1108	103,51
2014	1218	108,94	1176	103,57

Примітка. Складено за [3].

На початок 2014 р. мінімальна заробітна плата одного працівника, зайнятого в економіці України, становила 1218 грн, що на 6,2% більше, порівняно з минулим роком та у 5,1 разів – порівняно з 2004 р. Це на 103,5% більше, ніж розмір прожиткового мінімуму для працездатної особи в Україні, встановлений на період 2014 р. (див. табл. 2).

Як показують результати дослідження, протягом останніх семи років мінімальна заробітна плата не суттєво перевищує прожитковий мінімум (рис. 2).

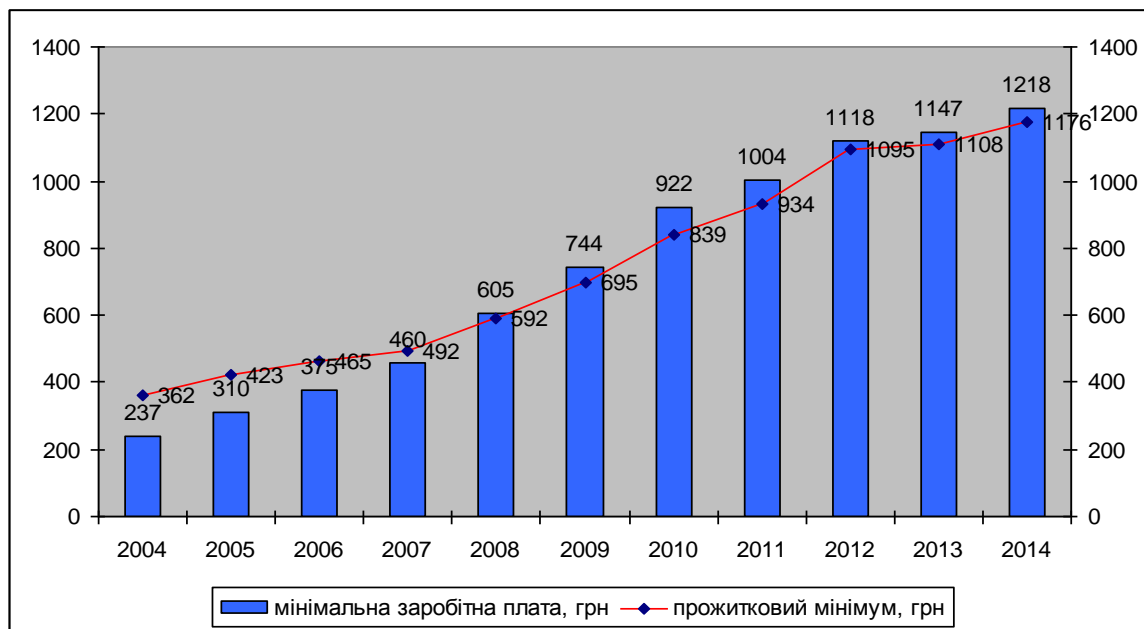


Рис. 2. Динаміка мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні, грн

Примітка. Складено за [3].

Сучасне співвідношення мінімальної зарплати та прожиткового мінімуму дає підставу вважати, що влада офіційно визнає, що працездатні громадяни не живуть на заробітну плату. Рівень мінімальної платні зі зростанням української економіки практично ніяк не пов'язаний. При цьому офіційні ставки мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму не завжди переглядаються у зв'язку з підвищенням індексу споживчих цін, тобто рівень інфляції не враховується при її розрахунках. Прожитковий мінімум встановлюється, виходячи з вартості споживчого кошика – базового набору продуктів і товарів, які, згідно з розрахунками, повинен споживати громадянин. Згідно зі стандартами ЄС мінімальна заробітна плата має бути вищою за прожитковий мінімум приблизно утричі.

Проте, визначення мінімальної заробітної плати, це не тільки визначення мінімального рівня споживання, необхідного для робітника, але й визначення для нього мінімального рівня продуктивності праці. Тому мінімальна заробітна плата і для робітників, і для роботодавців є вагомим відправним моментом у формуванні ціни робочої сили на ринку праці. Відсутність у країні обґрунтованої величини мінімальної заробітної плати позбавляє обидві сторони трудових відносин вагومого орієнтуру в їхніх взаємовідносинах та можливості правильно організувати виробничу і трудову діяльність на підприємствах, без якої неможливий перехід до політики розвинутого зростання заробітної плати.

Варто також зазначити, що величина прожиткового мінімуму в Україні не враховує життєво необхідних витрат та потреб сучасної людини на будівництво або оренду житла, освіту, оздоровлення, платні медичні послуги та лікування, утримання дітей у дошкільних та шкільних навчальних закладах, послуги мобільного зв'язку,

кабельного телебачення та Інтернету, підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги.

Наприклад, сучасний споживчий кошик США враховує витрати на 300 видів продуктів, товарів та послуг, зокрема, тютюнові та алкогольні вироби, освіту, мобільний зв'язок. У Великій Британії у споживчий кошик включено 350 складових, у тому числі, шампанське та пиво, акустична гітара, предмети домашнього вжитку, наприклад, дверні ручки, та витрати на садівника. Французи у споживчому кошику враховують витрати на відвідування перукарні, придбання косметичних засобів, оренду автомобіля, таксі, харчування для домашніх улюбленців [1].

Позитивним результатом функціонування ринку праці України є підвищення номінальної середньомісячної заробітної плати штатних працівників, яка за станом на 01.01.2014 р. складала 3265 грн., що на 7,9% більше, ніж у відповідному періоді 2013 р. (табл. 3, рис. 3).

Таблиця 3

Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата найманих працівників в Україні

Роки	Номінальна заробітна плата, грн.	Відсотків до попереднього року	
		номінальна заробітна плати	реальна заробітна плата
2005	806	136,7	120,3
2008	1806	133,7	106,3
2009	1906	105,5	90,8
2010	2239	120,0	110,2
2011	2633	117,6	108,7
2012	3026	114,9	114,4
2013	3265	107,9	108,2

Примітка. Складено за [3].

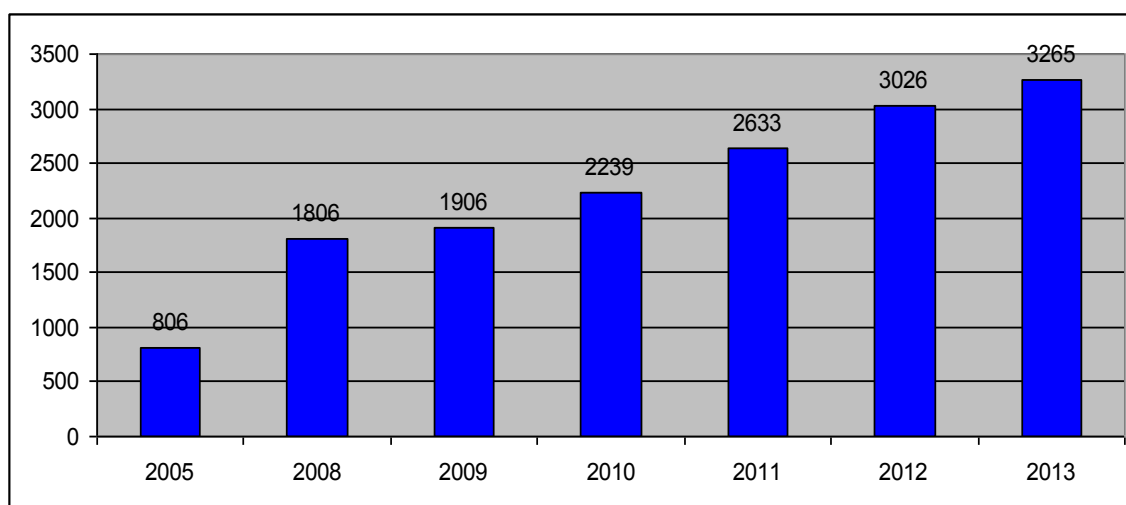


Рис. 3. Динаміка номінальної заробітної плати в Україні, грн

Примітка. Складено за [3].

Варто також зазначити, що щорічне підвищення мінімальної заробітної плати не встигає за загальною динамікою зарплати (рис. 4).

Разом з тим, незважаючи на постійне зростання номінальної заробітної плати, її середньомісячний розмір в Україні майже в 9 разів нижче, ніж в країнах Євросоюзу (рис. 5).



Рис. 4. Динаміка номінальної та мінімальної заробітної плати в Україні, грн
Примітка. Складено за [3].

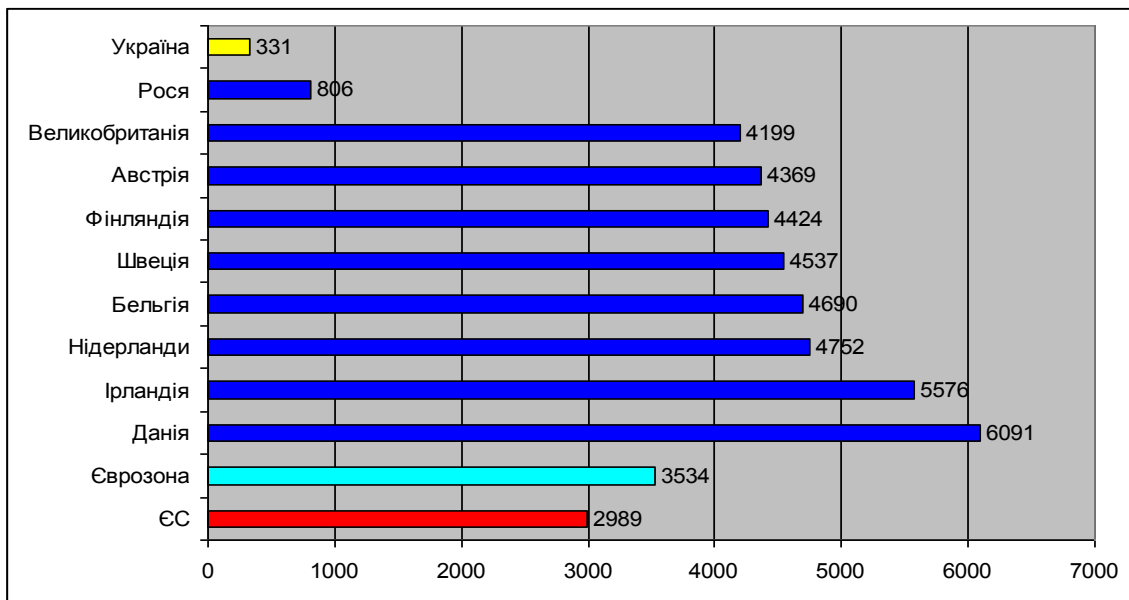


Рис. 5. Середньомісячна заробітна плата, дол. США
Примітка. Складено за [1–3].

Вкрай низький рівень заробітної плати не дозволяє громадянам сплачувати витрати на освіту та підвищення професійної кваліфікації, що призводить до погіршення матеріального стану людини та сприяє поширенню явища маргіналізації.

Варто також зазначити, що в Україні існує значна диференціація середньої заробітної плати за видами діяльності. Це зумовлено відсутністю прямого зв'язку заробітної плати з необхідними витратами енергії і групами фізичної активності працівників, рівнем складності та кваліфікації праці, професійної освіти працівника, економічними результатами господарської діяльності та ринковою кон'юнктурою (рис. 6).

Найвищий заробіток сьогодні мають працівники у сфері авіаційного транспорту (середньомісячна заробітна плата штатних працівників у 2013 р. склала 10341 грн), фінансування та страхової діяльності (6274 грн), інформації та телекомунікації (4599 грн), а працівники промисловості – лише 3763 грн. Неможливо розраховувати на майбутнє економічне піднесення країни, якщо заробітна плата працівників виробничої сфери не є суттєво вищою порівняно із середнім рівнем заробітку по економіці (3265 грн.).

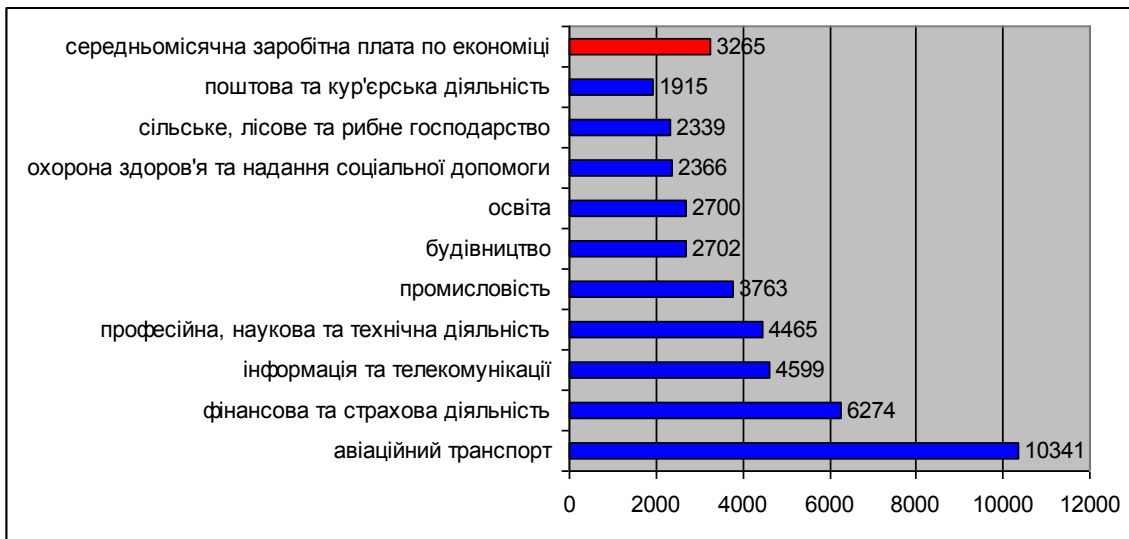


Рис. 6. Диференціація середньої заробітної плати за видами діяльності в Україні у 2013 р., грн

Примітка. Складено за [3].

Результати дослідження показують також, що понад 65% загальної чисельності працівників в Україні отримують заробітну плату в розмірі, що не перевищує трьох встановлених мінімальних її розмірів (рис. 7).

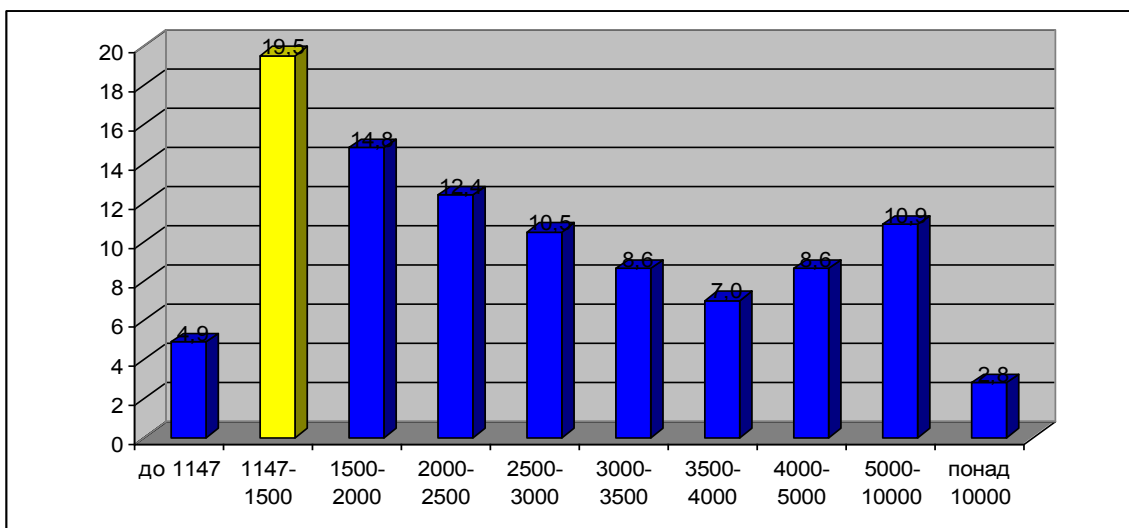


Рис. 7. Розподіл кількості штатних працівників (%) за розмірами нарахованої їм заробітної плати (грн) у вересні 2013 р.

Примітка. Складено за [3].

В Білорусі ця чисельність складає 53%. У Казахстані і Росії заробітна плата більшості працівників (понад 66%) складає більше трьох мінімальних розмірів оплати праці. При цьому 5% працівників в Україні отримують заробітну плату нижче законодавчо встановленого рівня державної гарантії – мінімальної заробітної плати [3].

Варто також виділити ще один цікавий факт: заробітна плата працівника з вищою освітою в Україні вище зарплати робітника без освіти лише у 1,5–2 рази (рис. 8).

Невідповідність між державними стандартами в оплаті праці створює відтік оплаченої праці в «тіньову» економіку, розміри якої сьогодні коливаються в межах 30–50% ВВП, та фактично генерує зростання міграційного відпливу працюючого населення. До речі, чисельність українських трудових мігрантів досягає 5–7 млн чол.

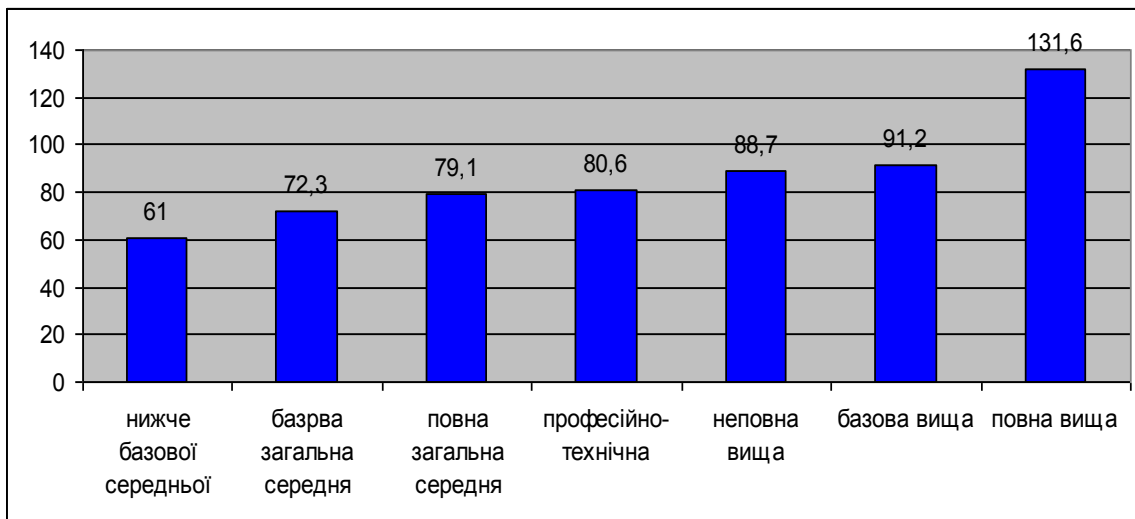


Рис. 8. Середньомісячна заробітна плата працівників за рівнем освіти, у % до середньої зарплати по Україні у 2012 р.

Примітка. Складено за [3].

Рівень «тіньової» економіки в Україні (до 50,0%) суттєво перевищує аналогічний показник таких європейських країн, як Угорщина (20,0%), Чехія (19,0%), Словаччина (18,0%), Норвегія (7,0%), Швеція (6,0%). Показники Польщі (27,6%), Греції та Італії (майже 30,0%) для європейської спільноти є критичною межею (рис. 9).

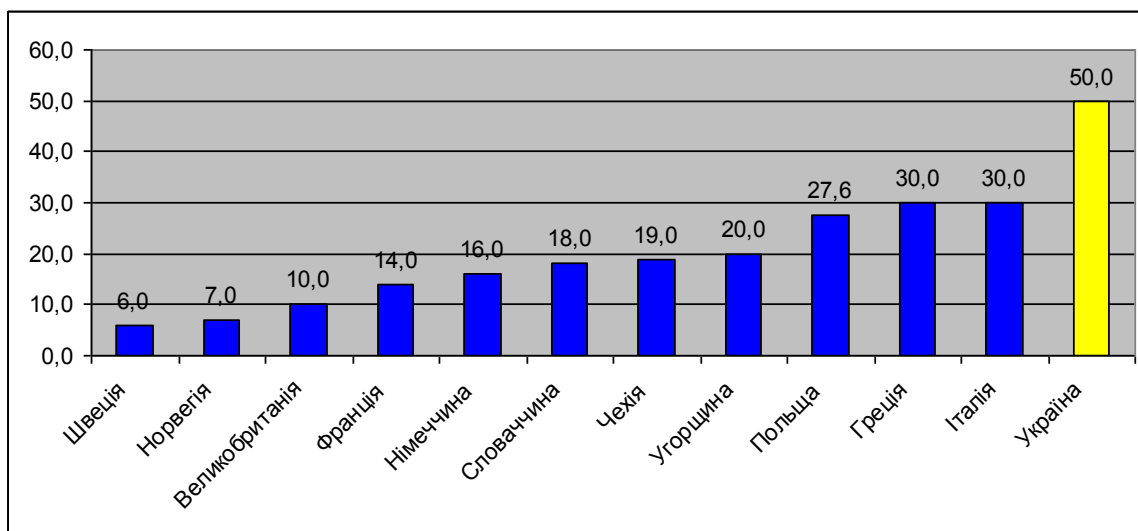


Рис. 9. Рівень тіньової економіки, % до ВВП

Примітка. Складено за [3].

Причинами такого становища в Україні є енерговитратна структура національної економіки, застаріли технології виробництва та обладнання, недостатня частка наукоємних виробництв, низька продуктивність праці, неефективність державної політики в частині стимулювання зростання заробітних плат, низька мотивація працівників до праці.

Разом з тим, на рівень доходів населення впливає і своєчасна виплата заробітної плати. Проблема заборгованості з виплати заробітної плати в Україні має хронічний характер упродовж усього періоду незалежності, а традиційні засоби адміністративного впливу на роботодавців-боржників не забезпечують їх ліквідацію. Протягом 2013 р. обсяг заборгованості з виплати заробітної плати вдалося зменшити. За станом на 01.01.2014 р. борги економічно активних підприємств з початку 2013 р. зменшились на

2,8% та склали 438,3 млн грн, державних підприємств – на 30,6% (99,2 млн грн), а загальне зниження заборгованості склало 9,6% (808,2 млн грн) [3].

Як показали результати дослідження, низька заробітна плата в Україні, як складова економічної системи, вкрай неефективно виконує свої функції та призводить до:

- невідтворення трудового потенціалу працівників, фізичної та професійної деградації робочої сили, зниження продуктивності праці;
- звуження платоспроможного попиту на вітчизняні товари та послуги, скорочення виробництва, зростання безробіття;
- дефіциту державних і місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України;
- поширення масштабів і глибини бідності, в т.ч. серед працюючих, зростання прірви між багатими і бідними;
- зростання міграції населення, демографічної кризи;
- збільшення тіньового сектору економіки;
- криміналізації суспільства та росту алкоголізму і наркоманії;
- деморалізації та антипатріотизму населення, невиконання сімейних, духовних і суспільних обов'язків;
- росту протестних настроїв, саботажу, диверсій, страйків, громадської непокори, підтримки радикальних ідеологій тощо.

Підвищення заробітної плати до економічно обґрунтованого розміру дасть низку позитивних наслідків, зокрема:

- спонукання роботодавців до зростання ефективності виробництва шляхом визначення мінімального обсягу результативності та продуктивності праці;
- гарантування отримання мінімально необхідного для робітника простої праці обсягу споживання товарів, соціальних, освітніх, культурних послуг, достатніх для відтворення його робочої сили;
- скорочення частки прихованої оплати праці і зростання податкових надходжень із доходів фізичних осіб і, відповідно, можливість виплати працівникам бюджетної сфери більш високої заробітної плати;
- підвищення купівельної спроможності населення та сукупного споживчого попиту на вітчизняну продукцію;
- збільшення надходжень до бюджету від податків з доходів фізичних осіб, ПДВ, акцизного збору;
- забезпечення реальної диференціації заробітної плати;
- скорочення розміру дефіциту Пенсійного фонду;
- підвищення частки заробітної плати в структурі доходів населення до рівня продуктивних економік, що дозволить досягти скорочення навантаження на бюджет.

В Україні також має місце зарегульованість заробітної плати, тоді як у європейських державах питання заробітної плати вирішується шляхом колективних переговорів або індивідуально, на рівні підприємства. При цьому підтримується необхідна релятивність між галузями та професіями, а також допустимий рівень інфляції. Як для деяких європейських держав, так і для України, є актуальним перехід від щорічних галузевих угод до середньострокових соціальних пактів.

У розвинених країнах Євросоюзу (Німеччина, Франція) забезпечується принцип солідарності, згідно якого громадяни, що працюють, мають право на адекватний до одержаного доходу соціальний захист та соціальне забезпечення в разі втрати заробітку, що настає в результаті соціального ризику. Громадянам, які не працюють і не мають засобів до існування, отримують гарантоване право на соціальну допомогу в розмірі прожиткового мінімуму.

Оскільки в Україні поширено порушення прав працівника на своєчасну і в повному обсязі виплачену заробітну плату, то привабливим виглядає новий інструмент

захисту таких вимог – гарантійні фонди. Разом з тим, європейські стандарти й рівні оплати праці та соціального захисту є важкодосяжними у сучасній Україні.

Література:

1. Інформаційно-аналітичні матеріали на засідання НТСЕР до питання про стан реформування оплати праці. – К.: Федерація профспілок України, 2014. – 31 с.
2. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство по своєму унікальне. Тому процес розробки стратегії залежить від позиції, яку воно займає на цільовому ринку, динаміки власного розвитку, реального кадрового та виробничого потенціалу, особливостей поведінки конкурентів, специфіки продукції, що виробляється чи послуг, що надаються, рівня якого досягла національна економіка, культурного та соціального середовища тощо. Уніфікованої стратегії для всіх фірм та на всі часи не існує. Стратегія розвитку підприємства являє собою комплекс його довгострокових дій, реалізація яких спрямована на досягнення поставлених стратегічних цілей. У сьогоденному світі часто бувають коливання, раптові зміни, події, яких неможливо передбачити. У нестабільному середовищі існує велика кількість можливих варіантів майбутнього. Тому і варіантів стратегії розвитку може бути декілька. Формування й утримання конкурентних переваг охоплює увесь механізм діяльності підприємства, пов'язаний із створенням, виробництвом та реалізацією продукції. Великого значення набувають організаційні та соціальні фактори діяльності підприємства, а також зростаюча роль нематеріальних ресурсів, включаючи нематеріальні активи й компетенції (навички) у досягненні стратегічного успіху підприємства та забезпеченні конкурентних переваг.

Існує багато поглядів щодо визначення маркетингової стратегії, наведемо найбільш характерні:

– стратегія маркетингу – це система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію. Маркетингова стратегія передбачає контроль за виробництвом і ринком для утримання ринкових цін на рівні, який забезпечує оптимальні прибутки. Маркетингова стратегія втілюється в програмі заходів щодо вдосконалення виробництва та реалізації товарів з метою забезпечення високих і стійких прибутків;

– маркетингова стратегія – це напрям (вектор) дій підприємства по створенню його цільових ринкових позицій;

– маркетингові стратегії – це засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу.

Маркетингова стратегія – це раціональна, логічна структура, через використання якої підприємство розраховує вирішити свої маркетингові завдання. Вона складається з визначених стратегій щодо цільових ринків, комплексу маркетингу та витрат на останній.

Маркетингова стратегія є складовою частиною бізнес-планування, яке охоплює стратегічні бізнес-одиниці та стратегію усієї фірми. Це дозволяє на вищому рівні ухвалити найбільш якісні рішення та провести необхідну корекцію на нижчих рівнях управління в разі зміни ринкової ситуації.

Маркетингова стратегія займає своє особливе місце в ієрархії стратегій підприємства (рис. 1).

Маркетингова стратегія полягає у визначенні відповідних продуктів, послуг і ринків, на яких вони будуть запропоновані. Визначає найефективніший склад комплексу маркетингу (дослідження ринку, дослідження товарної і цінової політики, каналів розподілу, стимулювання збуту, підтримка продукту). Маркетингова стратегія передбачає обґрунтування вибору і формування:

- цільового ринку;
- номенклатури та асортименту;
- цінової політики;

- системи збуту;
- організації реклами.

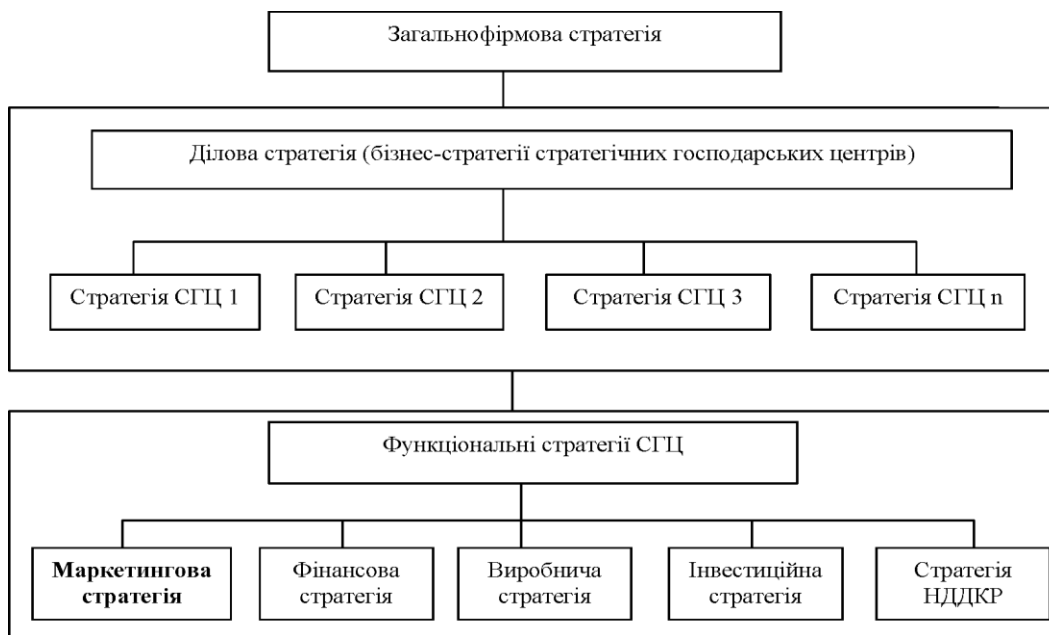


Рис. 1. Місце маркетингової стратегії в ієрархії стратегій підприємства

Розробка маркетингової стратегії підприємства – це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства. Її мета – ефективне розміщення ресурсів для досягнення цільового ринку. Предметом маркетингової стратегії є вирішення питань щодо того, які продукти (стратегічні простори) мають бути освоєні підприємством, і яким чином це завдання можна виконати. При цьому, основними завданнями у розробці маркетингової стратегії є такі:

- визначення цілей та напрямів діяльності підприємства;
- координація різних напрямів діяльності;
- оцінка слабких і сильних сторін підприємства, ринкових можливостей та загроз;
- визначення альтернативних варіантів реалізації напрямів діяльності підприємства;
- створення умов для ефективного розподілу продукції підприємства;
- оцінка маркетингової діяльності підприємства.

Жодне підприємство не може обійтися без планоминого і обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем, кожна стадія потребує уваги, часу та клопіткого аналізу.

Процес формування маркетингової стратегії, зазвичай, поділений на два етапи:

- процес планування, який спрямований на прийняття стратегічних рішень, формулювання цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;
- процес управління, як набір рішень і дій з реалізації стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього, проміжного та внутрішнього середовища

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність п'яти взаємозалежних процесів: стратегічний аналіз ринкової ситуації; визначення цілей маркетингу; вибір оптимальної маркетингової стратегії; розробка маркетингового плану, спрямованого на ефективну реалізацію стратегії; оцінка й контроль результатів. Всі процеси послідовно впливають один на одного. Але існує й зворотній вплив, тобто

можливість внесення змін у цільові орієнтири маркетингу, або у механізм реалізації стратегії, можливість доробки результатів, або перегляд і розробка нової маркетингової стратегії. Тому при формуванні стратегії важливе місце має моніторинг ходу її реалізації, метою якого є дослідження ефективності вибору, впровадження і реалізація маркетингової стратегії.

Стратегій маркетингу може бути багато, але головне – вибрати найбільш вдалу з них для кожного ринку і кожного товару, тобто стратегію, яка відповідала б вимогам досягнення маркетингових цілей.

Стратегія маркетингу показує, з яким продуктом, на які ринки, з яким обсягом продукції необхідно виходити для досягнення поставленої мети.

Для вибору прийнятної маркетингової стратегії потрібно узгодити цілі маркетингу із загальними цілями підприємства з метою запобігання протиріччям маркетингової стратегії та загальної стратегії розвитку підприємства. На вибір маркетингової стратегії впливає також позиція підприємства на ринку, забезпеченість його ресурсами, рівень витрат на виробництво й маркетинг.

Для визначення маркетингової стратегії необхідно відповісти на такі запитання: Яку продукцію випускає підприємство? Хто є покупцями цієї продукції? Де знаходяться покупці продукції? Де і як покупці купують продукцію підприємства? В яких якостях продукції підприємства зацікавлені покупці? Яку кількість продукції та за якою ціною купують покупці? Як охарактеризувати продукцію підприємства так, щоб отримати за неї вищу ціну? Чи може підприємство бути лідером з якогось виду продукції у своєму регіоні? Чи може підприємство випускати іншу, нову продукцію? Чи задовольняють виробничі потужності підприємства потреби покупців?

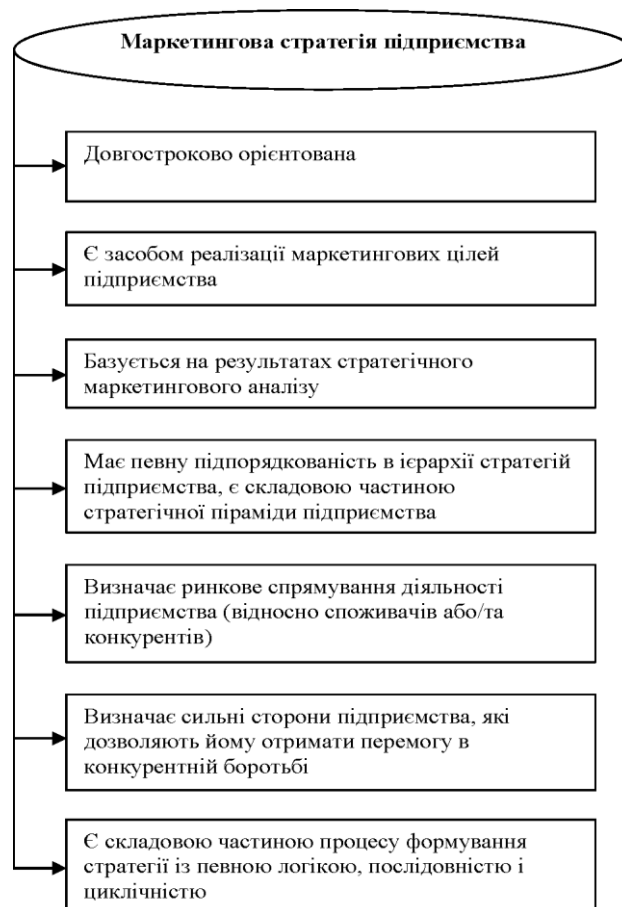


Рис. 2. Характерні риси маркетингової стратегії підприємства

Відповіді на питання стосовно покупців отримують в результаті маркетингового дослідження. Обрана маркетингова стратегія є основою для розробки маркетингового плану, тобто конкретних дій з реалізації маркетингової стратегії.

Характерні риси маркетингової стратегії підприємства проявляються в тому, що вона є довгостроково орієнтованою; являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства (див. рис. 2).

В ході реалізації маркетингової стратегії досягаються поставлені маркетингові цілі підприємства. Маркетингові цілі підприємства – це конкретні якісні та кількісні зобов'язання підприємства у показниках обсягу продажу або прибутку, котрі можуть бути досягнуті за певний час. Маркетингові цілі безпосередньо стосуються двох аспектів діяльності підприємств – товарів та ринків

Маркетингові цілі можуть бути такими:

- прибутковість інвестицій;
- прибутковість акцій;
- збільшення ринкової частки;
- збільшення частки нових продуктів.

Реалізація стратегії являє собою процес трансформації стратегії маркетингу в конкретні дії шляхом розробки маркетингового плану та бюджету. Цей процес може передбачати зміни в бізнес-структурі, культурі та системі управління підприємством (фірмою).

Маркетингова стратегія складається з певних складових частин (рис. 3).



Рис. 3. Складові стратегії маркетингу на підприємстві

Розробку стратегії розбивають на певні кроки:

1. Розробка образу підприємства і концепції комунікацій, філософії підприємства, його іміджу.

2. Аналіз зовнішнього середовища.

3. Аналіз конкурентів.

4. Аналіз споживачів.

5. Аналіз власної ситуації.

6. Визначення позиції на ринку. Перехід до практичного застосування стратегії.

7. Формування цілі.

8. Забезпечення наочності.

9. Реалізація стратегії маркетингу.

10. Маркетинговий контролінг.

Сьогодні в системі маркетингу існує декілька підходів до розробки стратегії: стратегічна модель Портера; матриця «Дженерал Електрик» – підхід, оснований на використанні матриці можливостей по товарах/ринках; метод, що базується на використанні матриці «Бостонської консультативної групи»; програма побудована на основі впливу ринкової стратегії на прибуток (РІМБ).

Є декілька підходів до класифікації маркетингових стратегій. За одним із підходів, найвідомішими маркетинговими стратегіями є такі:

«ціна – кількість» – підприємство орієнтується на помірні ціни та значні обсяги збуту продукції, виробництво великої кількості стандартизованої (масової) продукції на широкому ринку (недиференційований маркетинг) за рахунок використання ефективно опрацьованих технологій, які дозволяють знижувати витрати та ціни;

«стратегія переваг» – підприємство створює або має стабільну перевагу над конкурентами завдяки можливостям зміни технологій виробництва, розвитку сервісу і логістики, що дозволяє вести нецінову конкуренцію за рахунок товарів, які відомі на ринку своїми унікальними характеристиками (диференційований маркетинг).

Окремі вчені виділяють наступні класи маркетингових стратегій: стратегія низьких витрат виробництва (СНВ); стратегія диференціації (СД); стратегія диверсифікації (СДив); стратегія ліквідації бізнесу (СЛБ).

Маркетингові стратегії також класифікують за такими ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація маркетингових стратегій

Ознаки класифікації	Види маркетингових стратегій
За строками розробки та реалізації	довгострокові (30-50 років); середньострокові (10-30 років); короткострокові (1-10 років).
За тривалістю життєвого циклу	маркетингові стратегії на стадії впровадження товару на ринок; маркетингові стратегії на стадії росту; маркетингові стратегії на стадії насичення; маркетингові стратегії на стадії спаду.
За станом ринкового попиту	стратегія стимулюючого маркетингу; стратегія синхромаркетингу; стратегія підтримуючого маркетингу; стратегія ремаркетингу; стратегія демаркетингу.
Залежно від загальноекономічного стану фірми	стратегія виживання; стратегія стабілізації; стратегія росту.
За елементами маркетингового комплексу	товарна стратегія; цінова стратегія; стратегія товарного руху; стратегія просування.
За ознакою конкурентних переваг	стратегія цінового лідерства; стратегія диференціації; стратегія фокусування (концентрації).
Залежно від конкурентного становища фірми	стратегія ринкового лідера; стратегія челенджерів; стратегія послідовників; стратегія ринкової ніші.
Залежно від ступеня сегментації ринків збуту фірми:	стратегія недиференційованого маркетингу; стратегія диференційованого маркетингу; стратегія концентрованого маркетингу.
За напрямком розвитку	стратегія інтернаціоналізації; стратегія диверсифікації; стратегія сегментації.
Залежно від виду диференціації	товарної диференціації; сервісної диференціації; іміджевої диференціації; кадрової диференціації.
Залежно від методу обрання цільового ринку	стратегія товарної спеціалізації; сегментної спеціалізації; односегментної концентрації; вибіркової спеціалізації; стратегія повного охоплення.

Отже, стратегія визначається як комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і визначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства. Будь-яка маркетингова стратегія визначає вектор дій підприємства і по відношенню до споживачів, і по відношенню до конкурентів. Вона є довгостроково орієнтованою; являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства; є складовою частиною формування маркетингової стратегії, який має певну логіку, послідовність і циклічність. Формування маркетингової стратегії складається із п'яти взаємопов'язаних стадій. Усі вони доповнюють одна одну і в загальному вигляді кінцевим продуктом виходить маркетингова стратегія підприємства. Формування обґрунтованої маркетингової стратегії відіграє важливу роль у забезпеченні досягнення стратегічних цілей підприємства чи фірми.

КОНКУРЕНТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИРМОЙ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Чрезвычайно быстрое изменение хозяйственной среды украинских предприятий, связанное с усилением конкуренции на внутренних и внешних рынках, требует от менеджеров совершенно новых подходов к достижению поставленных целей, конкурентного управления фирмой.

Процесс конкурентного управления фирмой включает ряд этапов, одним из которых является разработка концепции и стратегии конкурентного управления фирмой.

Конкурентное управление фирмой является составной частью стратегического менеджмента и предполагает разработку и реализацию специальных конкурентных стратегий. Более того, сами термины «стратегия» и «стратегическое управление» стали активно использоваться в управленческой и экономической науке в 1960–1970-е годы именно в связи с обострением конкурентной борьбы.

В теории и практике современного менеджмента стратегия определяется как:

- направление, в котором движется компания, выполняя поставленные задачи;
- системный подход к решению проблем развития и функционирования, обеспечивающий сбалансированность ее деятельности;
- набор правил, которыми руководствуется организация при принятии управленческих решений;
- принципиальные, средне- или долгосрочные решения, дающие ориентиры и направляющие отдельные мероприятия хозяйственной деятельности на достижение поставленных целей;
- общий комплексный план, предназначенный для обеспечения осуществления миссии и целей организации.

При этом почти все исследователи обращают внимание на взаимосвязь стратегии и ведения конкурентной борьбы, видят в возможностях победы конкурентов особую, сущностную сторону стратегии. Так, П. Дойль пишет: «Стратегия – это комплекс принимаемых менеджментом решений по размещению ресурсов предприятия и достижению долговременных конкурентных преимуществ на целевых рынках» [1].

Кох Р. отмечает: «Главная цель любой стратегии – поиск способов мобилизации ресурсов компании и обеспечения высокого морального духа сотрудников, необходимых для победы над конкурентами, и их практическая реализация» [2].

По мнению А.А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда, стратегия компании обычно состоит из:

- запланированных целенаправленных действий;
- необходимых изменений (поправок) в связи с непредвиденными обстоятельствами и конкурентной борьбой. Задача разработки стратегии поэтому включает в себя составление плана действий (намеченной стратегии) и их адаптированно к изменяющейся ситуации.

Растет понимание сути данного вопроса и среди предпринимателей. Так, для того чтобы выдержать конкуренцию, в первую очередь должна быть четко сформулирована продуктивно-маркетинговая стратегия. Если кто-то думает, что можно быть конкурентоспособным, не прописав цели и задачи компании, не создав понятного для персонала алгоритма их достижения, что можно обойтись без этих «западных штучек», то он глубоко заблуждается. Сегодня секрет роста – это превращение идей в прибыльный бизнес.

Выбор конкурентной стратегии определяется тремя факторами:

- во-первых, конкурентной позицией фирмы: является ли она лидером рынка или только стремится занять ведущее положение;
- во-вторых, стратегическими задачами фирмы: стремится ли фирма доминировать на рынке или рассчитывает занять удобную прибыльную нишу;
- в-третьих, рыночной ситуацией: находится ли рынок на раннем этапе роста или в фазе поздней зрелости.

Приступая к разработке конкурентной стратегии, следует, по мнению М. Портера, различать операционную эффективность и собственно конкурентную стратегию.

Операционная эффективность означает выполнение сходных видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты. Она опирается на такие виды практической деятельности, которые позволяют компании лучше использовать имеющиеся факторы производства, например, за счет более быстрой разработки лучших продуктов, реинжиниринга, менеджмента изменений, внедрения более прогрессивной технологии, лучшей мотивации персонала или лучшего управления компанией.

Конкуренция на основе операционной эффективности может быть успешной длительное время, однако наилучшие способы организации производства довольно быстро распространяются среди конкурентов. Более того, чем больше компании занимаются сравнением производительности, тем сильнее они становятся похожими друг на друга (явление конкурентной конвергенции), а конкуренция превращается в состязание идентичных способов, в котором ни один не в состоянии выиграть. Конкуренция, базирующаяся исключительно на операционной эффективности, носит взаимно деструктивный характер и ведет к изнуряющим войнам, прекратить которые можно только ограничением конкуренции.

Идею конкурентной стратегии можно выразить в двух словах: «быть непохожим». Это означает продуманный выбор ряда видов деятельности, которые обеспечивают уникальную природу создаваемой ценности, выбор отличающихся способов ведения деятельности либо ведение отличающихся видов деятельности.

Стратегическую конкуренцию можно рассматривать и как процесс поиска новых позиций, которые обеспечивают приток потребителей, уже существующих на этом рынке, или привлечение на рынок совершенно новых потребителей. С этой целью используются:

- позиционирование, ориентированное на широту номенклатуры. Оно опирается скорее на выбор разнообразия товаров или услуг, чем сегмента потребителей. Такое позиционирование экономически целесообразно, когда компания в состоянии лучше производить отдельные товары или услуги, используя различные комбинации видов деятельности;

- позиционирование, ориентированное на потребности. Оно означает обслуживание большей части или всех потребностей отдельной группы покупателей и близко к традиционному определению целевого сегмента потребителей. Данное позиционирование желательно при наличии группы потребителей с различными потребностями и набора видов деятельности, которые способны удовлетворить эти потребности лучшим образом;

- позиционирование, ориентированное на доступ. Оно основано на сегментировании потребителей в соответствии с различными способами доступа к ним. Доступ может быть обусловлен географическим местоположением потребителей или их масштабом, либо чем-то другим. Основываясь на «доступе», компания идет к потребителям через нетрадиционные или усовершенствованные каналы сбыта.

Существует еще одно важное отличие стратегии от операционной эффективности: если последняя в большей степени связана с достижением

превосходства в отдельных видах деятельности (например, в качестве товара, снижении издержек производства, скорости производства), то стратегия предполагает их совмещение. Стратегия – это проблема выбора комбинации видов деятельности, усиливающих друг друга.

Итак, операционная эффективность дает фирме краткосрочные конкурентные преимущества, стратегия – долгосрочные. Отсюда следует необходимость соединения конкуренции на основе операционной эффективности с конкуренцией на основе стратегии.

Конкурентная стратегия фирмы – это не какая-то самостоятельно существующая и реализуемая стратегия. На наш взгляд, конкурентной и конкурентоспособной должна быть любая стратегия фирмы. В этом суть стратегического управления. Иначе говоря, конкурентная стратегия – это:

- стратегия функционирования фирмы в целом в конкурентной среде; в этом случае она тождественна базовой корпоративной стратегии;

- стратегия развития наиболее конкурентоспособных хозяйственных единиц компании;

- стратегия использования фирмой своих наиболее очевидных конкурентных преимуществ (внутренних и внешних, долгосрочных и краткосрочных) во всех отраслях и сферах бизнеса.

Литература:

1. Дойль П.О. Менеджмент: стратегия и тактика / П.О. Дойль. – СПб.: Питер. – 1999. – 371 с.

2. Кох Р.А. Менеджмент и финансы от А до Я / Р.А. Кох. – СПб.: Питер. – 1999. – 496 с.

*Юрчишина Л.И.,
Корнеева М.Ю.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»
(г. Днепрпетровск, Украина)*

ВЛИЯНИЕ ЧРЕЗМЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

В последние десятилетия проблема качества жизни является предметом пристального внимания ученых-обществоведов и экономистов. Это объясняется многими причинами, среди которых следует выделить актуализацию поиска истинного смысла и предназначения экономической сферы более глубокой и тесной взаимосвязью и переплетением в ней экономического и социального; растущей тенденцией становления целостного развития человека, адекватной современным цивилизационным вызовам.

Переориентация экономики на цели общественного прогресса и качество жизни сталкивается на своем пути с растущим избыточным неравенством распределения доходов. В этих условиях требуется теоретическое обоснование и практическая реализация эффективных и справедливых механизмов формирования и перераспределения доходов, содействующих человеческому развитию.

Сложным теоретическим вопросам определения влияния распределения доходов на качество жизни, поиску путей радикального снижения неравенства и бедности посвящены работы известных отечественных и зарубежных ученых: Е. Аврамовой, В. Бобкова, Р. Буряка, Н. Кизима, А. Кируты, Э. Либановой, В. Мандыбуры, В. Оникеевко, А. Ревенко, Е. Садовой, Ю. Саенко, В. Сауткиной, А. Шевякова и др.

Качество жизни – сложное многомерное явление, охарактеризовать которое однозначно и измерить отдельными показателями не представляется возможным. С этой целью используется множество индикаторов (В США их используется 400 [1, с. 2]) и комплексных индексов, которые отображают как отдельные стороны, так и более целостное представление о качестве жизни населения. Качество жизни человека как био-социо-духовного существа зависит одновременно от уровня и качества удовлетворения им материальных, социальных и духовных потребностей, а также от условий его физиологического, социального и духовного развития. В рыночной экономике фундаментальной основой удовлетворения потребностей являются доходы, анализ влияния которых на качество жизни населения предполагает основательное и всестороннее их исследование. Методология комплексного рассмотрения доходов включает оценку их размеров, структуры, регулярности и способа получения. В последние годы особую актуальность и остроту приобрела такая характеристика доходов как неравенство их распределения. Целью статьи является выявление влияния неравенства доходов на качество жизни.

Неравенство доходов населения мы понимаем как такое их распределение, при котором образуются разрывы между их уровнями (количеством), присваиваемым отдельными слоями общества. Если не предпринимать никаких мер или принимаемые меры не эффективны, то разрывы в доходах могут углубляться и превращаться в устойчивую тенденцию. В последние десятилетия подобная тенденция наблюдается во многих странах мира, в том числе и в Украине. Неравенство доходов проявляется в различных формах: между странами, регионами, внутри стран между различными слоями, отдельными домохозяйствами и людьми. По данным британской благотворительной организации Oxfam, в 2013 г. чистые доходы 100 богатейших жителей планеты достигли 240 млрд долл. Как полагает эта организация, для искоренения нищеты среди беднейших слоев населения мира хватило бы и 25 % прошлогодних доходов первой сотни супербогатых. Тем временем беднейшие слои

населения зарабатывают в день менее 1,25 долл. на человека. За последние 20 лет доходы 1 % самых богатых жителей планеты увеличились на 60 % [2].

Особенно болезненно неравенство проявляется в странах пост-социалистического мира. Как известно, в этих странах в прошлом доминировала модель относительно равного распределения доходов с устойчивой тенденцией становления социально однородного общества. За короткий промежуток времени, за 20 с небольшим лет, ситуация коренным образом изменилась: от равномерного до неравномерного. Неравенство в распределении доходов вышло за допустимые рамки и превратилось в серьезное препятствие на пути экономического развития, источник серьезного напряжения в обществе, фактор, снижающий качество жизни населения. Долгое время неравенство доходов, являясь системным и, по существу, одним из определяющих социально-экономическую динамику факторов, оставалось на периферии социальной политики и экономической науки. Отсутствие научно обоснованных представлений о природе и причинах неравенства, о прямых и обратных связях его с качеством жизни не позволяли формировать эффективную социально-экономическую политику. Только в последние десятилетия предприняты особые усилия по изучению неравенства, его многосторонних связей с экономическим ростом, уровнем и качеством жизни.

Структурный анализ социального неравенства общества позволяет выделять две его основные модели: 1) много богатых и мало бедных и 2) много бедных и мало богатых. В постсоветских странах сложилась преимущественно вторая структурная модель. Ситуация углубляется тем, что неравенство доходов продуцирует и углубляет такие формы неравенства как имущественное и социальное, а также формирует негативные стороны экономического, социального, духовного и демографического поведения людей.

Статистика доходов в трансформационной экономике не отражает всего многообразия их формирования и распределения. Поэтому оценить уровень неравномерности доходов и бедности в Украине очень сложно. Данные официальных органов статистики часто не совпадают с экспертными оценками и данными отечественных и зарубежных социологических служб. Например, статистические органы свидетельствуют не только о том, что доходы населения неуклонно растут, но и о том, что неравенство в их распределении снижается. Так, в 2012 г. средняя реальная заработная плата была в 4,3 раза выше, чем в 2000 г., а уровень абсолютной бедности населения уменьшился с 80,2% в 2000 г. до 9,1% в 2012 г., снизился также за указанный период уровень неравенства распределения доходов. Так, в 2012 г. денежные доходы 20 % наиболее обеспеченного населения были в 3,6 раза выше, чем у 20% наименее обеспеченного. (В 2000 г. значение этого показателя составляло 6,0) [4; 5]. Ситуация относительно бедности в Украине представлена следующим образом: в 2012 г. численность населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума составила 14,1% (национальная черта бедности); по уровню денежных доходов – 9,1% (для сравнения: в 2000 г. значение соответствующих показателей составляло 87,9 и 80,2%; в 2008 г. – 25,6% и 18,1%) [4; 5]. Совершенно иная картина бедности в Украине представлена Европейской социологической службой «Евробарометр» (табл. 1).

Неравенство доходов – это не только количественная, но и качественная характеристика доходов. Неразрывный синтез качественно-количественной оценки доходов отражает их особую роль в человеческой жизнедеятельности: в них соединяется мера участия в труде и потреблении. Неравенство таит в себе как потенциал согласия и равновесия, так и потенциал разрушения и расслоения. Феномен чрезмерного неравенства доходов населения, характерный для современного этапа развития социально-экономической системы Украины и возникший в процессе рыночных преобразований, еще предстоит серьезно изучать. Чтобы выработать наиболее адекватные меры по его минимизации, необходим более точный

инструментарий его выявления и измерения. Данная задача выходит за рамки цели статьи и является самостоятельным объектом исследования. В данном контексте мы только отметим, что сфера доходов населения представляет собой очень сложную, динамичную и противоречивую систему отношений, которая нуждается в более адекватной методологии ее изучения, включая, безусловно, и аспект неравенства. Считаем необходимым для более точной оценки неравенства использовать все имеющееся многообразие подходов: международные сравнения, экспертные оценки, официальные статистические данные, социологические исследования и опросы.

Таблица 1

Численность бедного населения в странах Европы, России и Украины в 2010 г. [6]

Страна	Часть бедного населения, %	Страна	Часть бедного населения, %
Исландия	10	Бельгия	15
Норвегия	11	Чехия	9
Швеция	12	Словакия	11
Ирландия	16	Украина	78
Дания	12	Румыния	23
Литва	20	Болгария	21
Латвия	26	Португалия	18
Россия	70	Испания	20
Нидерланды	11	Греция	20
Германия	15	Кипр	16
Польша	17		

Исследования показывают, что чрезмерное неравенство доходов, хроническая бедность значительной части населения, отсутствие эффективных механизмов распределения оказывают разрушительное воздействие на качество жизни, ведут к экономически неоправданной социальной поляризации населения. Современное развитие все больше упирается в объективные ресурсные ограничения дальнейшего экономического роста. В то же время, даже имеющиеся результаты этого роста все менее справедливо распределяются между людьми – растет неравенство и между странами, и внутри стран между отдельными социальными группами.

Средний украинский заработок по своей покупательной способности эквивалентен 841 долл. США. В рейтинге, включающем все европейские страны, Украина в пересчете на ППС опережает и Молдову с 461 долл. на 1 работника, и Албанию, где соответствующий показатель составляет 796 долл. В России средняя заработная плата по ППС достигает 1284 долл. на одного работника. Лидерами по величине средних окладов стали швейцарцы (7110 долл.), датчане (6628 долл.) и норвежцы (6429 долл.). При этом самыми бедными среди богатых оказываются Италия и Мальта (у них средний заработок по ППС составил 2826 и 2591 долл.), а самой богатой среди бедных – Словения (2282 долл.). Страны СНГ отстают от западноевропейских стран по уровню заработных плат в разы: так, средний заработок в пересчете на ППС в Люксембурге составил 4420 долл., в Нидерландах – 4321 долл. и в Германии – 4271 долл. [10; 11]. Приведенные статистические сравнения заработных плат между различными странами, к сожалению, свидетельствуют не только о том, что мы существенно отстаем по ее уровню от других стран, но и о том, что средняя зарплата по ППС в Украине остается достаточно низкой, что отражает слабую покупательную способность населения и, следовательно, слабую возможность качественного развития трудового потенциала. Все это снижает привлекательность жизни в нашей стране. Низкая покупательная способность основной массы населения страны плохо отражается на уровне удовлетворения им потребностей, а следовательно, на низком качестве жизни. Качество жизни, рассматриваемое нами как гармоничное развитие биологических, социальных и духовных компонентов жизнедеятельности человека, что соответствует био-социо-духовной природе человека, предполагает

соответствующее создание наиболее благоприятных условий его всестороннего развития и реализации человеческого потенциала. С переходом к рыночной системе хозяйствования произошли существенные изменения в характере и структуре потребностей: увеличилась ответственность каждого человека за свою судьбу, за уровень удовлетворения потребностей. Патерналистская миссия государства осталась в прошлом, количество общественных благ резко уменьшилось. Даже услуги бесплатного образования и здравоохранения все более и более превращаются в «платные». Таким образом, мы наблюдаем всевозрастающую ответственность человека за воспроизводство своего потенциала. Процесс этот идет очень сложно как с точки зрения благоприятствования экономических условий (низкие уровни доходов, региональные, межотраслевые и др. формы разрывов в их распределении, инфляция, безработица), так и с точки зрения психологических (низкий уровень адаптации и приобщения к новой системе ценностей). Структура потребностей меняется и усложняется как за счет перехода ряда бесплатных услуг в платные (например, образование, жилье и др.), так и за счет роста потребностей в телекоммуникационных и информационных ресурсах и др.

Несправедливое неравенство доходов населения пагубно влияет на качество жизни – посредством расслоение общества на группы с отличным друг от друга уровнем и структурой потребления, и, как следствие, с определенной своей субкультурой. Полярные группы различаются не только уровнем материальной обеспеченности, но и разными системами ценностей и приоритетов, разными предпочтениями и потребительским спросом. Для них характерны разные мотивации, стереотипы общественного поведения. Особенно это опасно тем, что в группу богатых и высокообеспеченных фактически входит вся политическая элита, которая не хочет знать, как существует большинство населения, бедные слои. «За двадцать лет существования между гражданами государства, – отмечает Н. Шульга, – обозначились резкие различия по политическим, идеологическим, мировоззренческим, ценностным, региональным, языковым, культурным, этническим, религиозным и т. п. признакам, которые в ряде случаев переросли в стадию противостояния» [7].

Как результат низкого качества жизни у большей части населения возникла «украинская мечта» – эмиграция. Наиболее квалифицированные и молодые кадры покидают страну, а менее квалифицированные или пожилые мечтают, чтобы их дети уехали в какую-либо страну с более высоким уровнем и качеством жизни. Социальная среда при таких обстоятельствах фрагментируется, общество утрачивает важнейшие качества целостности, солидарности и доверия. Академик В. Геец, оценивая уровень межличностного доверия в Украине, охарактеризовал его как «лучшее среди худших» стран мира. Сегодня этот уровень приближается к уровню соответствующих показателей бедных стран латиноамериканского региона. В соответствии с мониторингом Института социологии НАН Украины, уровень межличностного доверия в Украине в начале трансформационного периода составлял 42,8%, а в 2008 г. уже снизился до 28,4%.

В наступившем тысячелетии продолжается поиск новых целей общественного развития. Центральным звеном новой модели мироустройства и экономического развития должно стать качество жизни во всем многообразии этого понятия. «Движущей силой, заставляющей ученых и политиков искать и предлагать обществу новые цели развития, стало растущее неравенство и несправедливость этого неравенства, осознаваемые как важнейшая угроза дальнейшему развитию».

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать следующие выводы. В последнее десятилетие все очевиднее становится, что экономический рост и социальный прогресс не однозначно связаны между собой. Результаты экономического роста, усилий всего общества распределяются между его членами не справедливо: в обществе растет расслоение на бедных и богатых, имеющих доступ к качественному

образованию и здравоохранению и не имеющих и т. д. Финансово-экономический кризис усугубил поляризацию общества особенно в трансформационных экономиках, что существенно снижает характеристики качества жизни. Несправедливое неравенство требует от ученых и практиков поиска новых механизмов справедливого перераспределения эффекта экономического роста в соответствии с новой целью общественного развития – повышением качества жизни населения.

Литература:

1. Бушуев В.В. Качество жизни и его индексы: мир и Россия / В.В. Бушуев, В.С. Голубев, А.М. Тарко // Уровень жизни населения регионов России. – 2010. – № 1 (143). – С. 1–19.
2. 100 богатейших людей мира «могут искоренить нищету» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/76391>.
3. Шевяков А.Ю. Социальное неравенство: тормоз экономического и демографического роста / А.Ю. Шевяков // Уровень жизни населения регионов России. – 2010. – № 5. – С. 38–52.
4. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов домогосподарств України): стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 377
6. Межа бідності в Україні та Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/zakonoprojekt/socialnayazashhita/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevro-pi/>.
7. Соболев Ю.А. Пострадянська Росія / Ю.А. Соболев // Дзеркало тижня. – 2011. – №3. – С. 25–31.

*Юрчишина Л.И.,
Котвицкая Е.А.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»
(г. Днепрпетровск, Украина)*

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УЛОВИЯХ

Необходимость развития человеческого потенциала обусловлена тем, что развивая, его можно превратить в мощнейший человеческий капитал, который в свою очередь выступил движущей силой для более эффективного и плодотворного развития украинского общества. Следовательно, важность развития человеческого потенциала невозможно переоценить. Поэтому вопросам и проблемам связанным с развитием человеческого потенциала необходимо уделять большое внимание и проводить эффективную и масштабную работу в данном направлении. Сегодня, государство оказывает всевозможную поддержку талантливой молодёжи, молодым семьям, специалистам в разных сферах, тем самым способствуя развитию человеческого потенциала, как отдельных личностей, так и всей страны в целом. Помощь подобного рода осуществляется по средствам разработки и реализации многочисленных программ и проектов, как на уровне страны в целом, так и на региональных уровнях.

Потенциал – это совокупность всех имеющихся возможностей, средств в какой-либо области, сфере. Говоря о человеческом потенциале, его можно рассмотреть с двух разных точек зрения: относительно страны в целом или отдельно взятой личности. Человеческий потенциал страны – это совокупность физических и духовных сил ее жителей, которые могут быть использованы для достижения индивидуальных и общественных целей – как инструментальных, связанных с обеспечением необходимых условий жизнедеятельности, так и экзистенциальных, включающих расширение самих потенций человека и возможностей его самореализации. Человеческий потенциал личности – способность человека к умножению своих внутренних возможностей, в первую очередь – способность к развитию. Потенциал личности – возможность жить богатой внутренней жизнью и эффективно взаимодействовать с окружением, быть продуктивным, эффективно влиять, успешно расти и развиваться. Человеческий потенциал при должном внимании может превратиться в человеческий капитал, что немаловажно.

Что же касается человеческого капитала, то ученые экономисты С.А. Дятлов и А.И. Добрынин считают, что человеческий капитал это совокупность определённых элементов и характеристик. «Во-первых, это накопленный запас навыков, знаний, способностей. Во-вторых, это такой запас навыков, знаний, способностей, который целесообразно используется человеком в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. В-третьих, целесообразное использование данного запаса в виде высокопроизводительной деятельности закономерно приводит к росту доходов работника».

Интерпретировав определение человеческого капитала, данное С.А. Дятловым и А.И. Добрыниным можно говорить о том, что человеческий капитал – это внутренние ресурсы человека воплощенные, во что-либо и приносящие определённого рода пользу или доход.

Рассмотрев понятия человеческого потенциала и человеческого капитала можно ещё раз проследить наличие связи между ними. Эффективное развитие человеческого потенциала приведут к образованию человеческого капитала, а он благоприятно повлияет на экономику всей страны в целом. Развитие человеческого потенциала связано с множеством различных факторов. Если говорить о человеческом потенциале страны, то одним из критериев успешности его развития выступает демографический

показатель. На примере Украины положительная тенденция в этой области стала особо заметной в 2012 году. В сравнении с 2011 годом в 2012 году рождаемость увеличилась на 80,3 тыс. человек, а показатель смертности уменьшился на 35 тыс. человек. Развитие человеческого потенциала отдельной личности можно рассмотреть, опираясь на показатели, отражающие, желание людей получать высшее образование. По данным переписи 2002 года количество лиц с высшим образованием составляло 19,4 млн. человек, а в 2010 году их стало 27,5 млн. Также необходимо отметить, что доля неграмотных людей в возрасте от 10 лет и выше уменьшилась. В 2002 году доля неграмотных составляла 0,5%, а в 2010 она сократилась до 0,3%. Приведенные выше данные, говорят о положительной динамике в направлении развития человеческого капитала, но, показатель, например демографический, пока что оставляет желать лучшего. Демографический показатель является определенным индикатором эффективности социальной политики государства, которая в свою очередь является одним из факторов развития человеческого капитала на уровне всей страны.

Одними из направлений социальной политики нашей страны является развитие человеческой личности, поддержание здоровья, повышение культурного уровня, предоставление «натуральных» услуг через систему социальной инфраструктуры. Работа в данных направлениях осуществляется по средствам реализации программ и проектов. Существуют определенные сложности, снижающие эффективность социальной политики, к таким сложностям можно отнести низкий уровень жизни, пассивную жизненную позицию граждан, а также некоторые проблемы в сфере образования, здравоохранения и др.

Что касается потенциала отдельной личности, здесь огромную роль может играть, то насколько человек сможет реализовать себя в той или иной сфере, будь то работа, учеба, творчество. В последнее время большинство ВУЗов стремятся обеспечивать своих студентов всем необходимым для занятия наукой, творчеством и др. На наш взгляд для того что бы развивать потенциал отдельной личности у студентов необходимо создать благоприятные условия для развития потенциала студентов. Создавать различные научные студенческие общества, которые будут проводить конференции, семинары, обучающие занятия, благодаря которым студенты могут найти своё место в научной среде. Творческие студии позволят студентам достичь определенного мастерства и получить необходимые навыки в театральном искусстве, танцах или фотографии. Но здесь могут возникнуть определенные трудности, основная из которых низкая заинтересованность студентов в занятии какой-либо деятельностью.

Перспективы мировой экономики в XXI в. определяются характером перехода стран к новому этапу развития производительных сил: от индустриальной стадии, где доминировало крупное механизированное машинное производство, к постиндустриальной, где будут превалировать сфера услуг, наука, образование и т.д. Производство материальных благ, безусловно, сохранит свою значимость, но его экономическая эффективность будет определяться в первую очередь использованием высококвалифицированных кадров, новых знаний, технологий и методов управления. Таким образом, на передний план выдвигается способ производства и передачи знаний и, собственно, сам человек – его интеллектуальный потенциал.

Поэтому все большая часть исследователей считает человеческий капитал самым ценным ресурсом постиндустриального общества, гораздо более важным, чем природное или накопленное богатство. Уже сейчас во всех странах человеческий (интеллектуальный) капитал предопределяет темпы экономического развития и научно-технического прогресса. Соответственно усиливается и интерес общества к системе образования как основе производства этого капитала.

Несмотря на безусловную востребованность теории человеческого капитала, разрабатывается она в основном американскими и английскими учеными. Вклад украинских экономистов в ее развитие пока достаточно скромнен.

Парадокс сегодняшней ситуации заключается также в том, что наблюдается явное несоответствие между возможностями экономического роста (огромным природно-ресурсным потенциалом, высоким интеллектом общества, уникальным геополитическим положением) и реальным состоянием ее национальной экономики.

Теория человеческого капитала имеет очень старые теоретические и методологические корни, тем не менее, она является одним из современных и очень актуальных направлений развития неоклассической теории. Все вышеперечисленные факторы и обусловили актуальность нашего исследования.

В последние годы стало всеобщим мнением, что эффективность развития экономически современных государств в огромной степени зависит от того, сколько средств оно вкладывает в своих людей. Без этого невозможно обеспечить его поступательное развитие.

Согласно классической теории факторов производства возможности экономического роста обеспечивает следующая триада факторов: труд, земля и капитал. Долгое время главная роль в теории и управленческой практике придавалась накоплению капитала (производственным инвестициям) как основного и решающего условия экономического роста, труду отводилась довольно пассивная роль, а фактор «земля и природные ресурсы» рассматривался в качестве ограничителя роста экономики. В дальнейшем поиск источников и факторов экономического роста постепенно привел к переоценке ряда исходных теоретических постулатов.

Многофакторная теория источников экономического роста с широкими подходами к толкованию капитала послужила мощным катализатором для разработки «концепции человеческого капитала», которая исследует взаимосвязь между инвестициями в человека, накоплением человеческого капитала и доходами, получаемыми обществом от произведенных инвестиций. Была доказана и статистически выделена роль совокупности специальных знаний, способностей и навыков человека – особой формы капитала, накопление которого оказывает самостоятельное и все возрастающее воздействие на экономический рост.

Современные экономисты к понятию человеческий капитал относятся по-разному. Но они сходятся во мнении, что человеческий капитал является главной движущей силой общества, и что государство, а не только сам индивидуум, должно на формирование человеческого капитала обращать особое внимание.

Особое значение для западной политэкономии имеет распределительный аспект теории человеческого капитала. Обычно в центре внимания западных экономистов находилось так называемое функциональное распределение, т.е. распределение дохода по факторам производства – труду, земле и капиталу. В концепции человеческого капитала вводится еще один фактор – человеческий капитал. В нем основной аспект сделан на личном распределении доходов, достающихся владельцам этого четвертого фактора.

«Два классических фактора производства – капитал и труд, – пишет шведский экономист А. Линдберг, – могут быть, видимо, подразделены следующим образом: капитал – на природные ресурсы, воспроизводимые материально-вещественные активы и финансовые активы, а труд – на чистый (однородный) труд, человеческий капитал и природные способности».

В итоге непонятно, что же должно остаться на долю «труда в узком смысле»: ведь все качественные характеристики работника являются или унаследованными «природными способностями» или приобретенными.

Образование далеко не единственная детерминанта заработков. Мотивации, производственный опыт, уровень способностей, социальное происхождение, состояние

здоровья – все это, так или иначе, отражается на величине зарплаты. Поэтому приписывание образованию всей разницы в заработках между группами с разным уровнем подготовки приводит к завышению действительного экономического эффекта обучения.

Первый фактор – социальное происхождение – объясняет, кто получает высшее образование, но не объясняет, почему заработки этих людей выше. Следующий фактор – различия в уровне здоровья индивидуумов. Состояние здоровья каждого человека трактуется в концепции человеческого капитала как капитал, одна часть которого является унаследованной, а другая – благоприобретенной.

В течение всей жизни индивидуума происходит износ этого капитала, все более и более ускоряющийся с возрастом (смерть понимается как полное обесценивание фонда здоровья). Инвестиции, связанные с охраной здоровья, способны замедлять темп данного процесса. Поток услуг, производимых фондом здоровья, сводится, таким образом, к «свободному от болезней времени». Большинство западных исследователей полагают, что лица с лучшей образовательной подготовкой более эффективны в производстве и использовании своего «капитала здоровья»: ведут более здоровый образ жизни, избирают в среднем не такие вредные и опасные профессии, разумнее пользуются медицинскими услугами и т.д.

Вместе с тем высокое образование и хорошее состояние здоровья могут быть независимыми следствиями какой-либо общей для них причины. Например, чем меньше у человека так называемая «субъективная норма предпочтения времени» (т.е. степень его предпочтения настоящих благ будущим), тем активнее он уже сегодня заботится о своем завтрашнем и послезавтрашнем дне.

На практике это может выразиться в большей склонности к сбережениям, в меньшей склонности к приобретению товаров в кредит, а также в готовности больше инвестировать в человеческий капитал – как в форме образовательных вложений, так и в форме вложений в «запас здоровья».

Как образование, так и деятельность, связанная с поддержанием здоровья, предполагает несение текущих издержек ради будущих выгод, и представляется вполне очевидным, что индивидуумы отличаются друг от друга по степени своей готовности совершать такие дальновидные инвестиции.

Всё вышесказанное говорит о том, что, несмотря на то, что работа по улучшению условий для развития и реализации человеческого потенциала ведется (помощь молодым семьям, выплата материнских капиталов, поддержка молодых ученых и творческих людей и др.), всё равно есть некоторые нерешенные проблемы и слабые места, которым необходимо уделить особое внимание.

Литература:

- 1.Ефремова Т.Ф Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный / Т.Ф. Ефремова. – М.: Рус. яз., 2000 – Т.2 : П-Я. – 2000. – 108 с.
- 2.Психологос. Энциклопедия практической психологии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.psychologos.ru/articles/view/potencial_lichnosti.
- 3.Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/management/00181658_0.html.
- 4.Демография [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b12_00/Isswww.exe/Stg/dk10/8-0.htm.
- 5.Справочник учебных заведений. Карьера и образование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uchsib.ru/news/167>.
- 6.Автономов В.К. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты / В.К. Автономов. – МЭиМО, 2008.

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Одним из важных моментов жизнедеятельности производственного предприятия является вопрос ценообразования на товары, работы или услуги собственного производства.

Казалось бы, что нет ничего проще, чем посчитать свои затраты, распределить их на выпущенную продукцию добавить наценку, т.е. желаемую прибыль и как говорится «Дело в шляпе» – цена сформирована. Хотя, как показывает практика, правильно посчитать и распределить затраты между произведенной продукцией тоже задача не из легких, но данная статья сознательно не касается этой темы, а ставит перед собой задачу показать, что «традиционный» метод ценообразования не всегда приемлем для принятия управленческих решений, к тому же иногда является опасным для конкурентной работы предприятия.

В основе нормальной жизнедеятельности коммерческой организации является получение прибыли, а прибыль, как известно, есть не что иное, как превышение выручки над затратами. Поэтому расчет себестоимости произведенной продукции является отправной точкой в вопросе ценообразования [1].

В начале рассмотрим затратно-ориентированный «традиционный» способ ценообразования по форме «Затраты плюс».

Если для расчета цены брать себестоимость, сформированную только на основе переменных затрат, то существует опасность то, что выбранный уровень наценки не всегда сможет покрыть постоянные затраты, что в свою очередь приведет к убыткам.

Если для расчета цены взята полная производственная себестоимость, то наценка должна не только обеспечивать требуемый уровень рентабельности, но и покрывать непроизводственные расходы.

Если же руководство желает увидеть величину реальной прибыли на единицу продукции, то для расчета цены следует взять полную себестоимость, ее величина должна быть рассчитана как полная производственную себестоимость, увеличенная на непроизводственные расходы.

Благодаря своей простоте, «традиционный» метод ценообразования получил широкое распространение на предприятиях не только в Украине, но и за рубежом. Вопросом ценообразования на предприятии приходится заниматься в основном планово-экономическим отделам на крупных предприятиях или экономистам на малых и средних. И если на крупных предприятиях калькуляция себестоимости представляет собой отлаженный алгоритм действий, порой доставшийся с постсоветских времен, благодаря отраслевым инструкциям и нормативным актам, то на средних и малых предприятиях калькуляция себестоимости носит в основном стихийный характер. Большинство же компьютерных программ декларирующих возможность калькуляции себестоимости не отвечают требованиям управленческого учета.

Применение «традиционного» метода ценообразования вызывает трудности, связанные с принятием управленческих решений, например, при рассмотрении вопроса о возможности размещения дополнительного заказа. Существуют случаи, когда цену на продукцию можно установить на уровне, едва покрывающем переменные затраты.

Предположим, что ваша фирма при имеющемся объеме производства, покрывающем «точку безубыточности», получила дополнительный заказ на продукцию, по ценам чуть выше ваших переменных затрат.

Принимая во внимание то, что этот заказ ни в коем случае не повлияет на ваши постоянные затраты, а следовательно не вызовет необходимости в дополнительном распределении накладных затрат на данный заказ, следует сделать вывод, что выполнение данного заказа принесет нам прибыль равную разности стоимости данного заказа и переменных издержек на его выполнение. Конечно, есть и на негативные стороны выполнения такого заказа, например, если о специальной цене узнают другие клиенты, то вполне логичным было бы их требование установления для себя таких же цен. К тому же покупатель, единожды получивший товар по меньшим ценам, тоже будет против повышения цены. Поэтому, прежде чем взяться за выполнение такого заказа стоит сопоставить выгоды, которые сулит выполнение заказа и издержки, связанные с ним. К сожалению, в основном из-за, принятых на предприятии методик калькуляции себестоимости не предусматривающих разделение затрат по отношению к объему на переменные и постоянные, отвергают возможность выполнения заказа уже на первом этапе, так как себестоимость товара содержит как переменные, так и постоянные затраты, а следовательно выше предложенной цены [2].

При «традиционном» методе ценообразования цена реализации продукции всегда зависит от структуры себестоимости. Если значительную долю в структуре себестоимости занимают постоянные затраты, и спрос на продукцию падает, т.е. удельные постоянные затраты на единицу продукции растут, а вместе с этим вырастет и полная производственная себестоимость, то следуя логике «традиционного» ценообразования фирме необходимо увеличить цену на произведенную продукцию. Поднимая цену на продукцию, следует ожидать только дальнейшее падение покупательского спроса. И на оборот, при увеличении спроса на продукцию, удельные постоянные затраты на единицу продукции уменьшатся, уменьшатся себестоимость, а значит должна упасть и цена. Возможно, в период роста спроса было бы разумнее оставить цену на прежнем уровне, и тем самым увеличить рентабельность продаж, но «традиционный» метод ценообразования не позволяет рассчитать оптимальную цену, при которой прибыль предприятия будет максимальной [3].

Альтернативой «традиционному» способу ценообразованию является «гибкие» методы ценообразования. Суть «гибких» методов ценообразования сводится к тому, фирма, прежде всего, определяет долю на рынке, которую хочет завладеть, а затем цену, которая позволит этого достичь. Без сомнения, сделать это бывает не просто, и без серьезных маркетинговых исследований не обойтись. На большинстве украинских предприятий, согласно организационной структуре существуют маркетинговые отделы и службы, но обязанности и функции, лежащие на них не отвечают элементарным требованиям, и порой ограничены простым сбытом продукции. Происходит это из-за отсутствия четко поставленных руководством целей и задач перед маркетинговыми службами, и как следствие с невозможностью определить результаты их работы.

«Гибкие» методы ценообразования представлены достаточно разнообразно. В Японии широкое распространение метод целевого калькулирования, который позволяет преодолеть проблемы затратно-ориентированного ценообразования.

Определив долю на рынке и цену, которая позволит добиться этой доли, следует вычесть желаемую прибыль, таким образом, мы получим целевую себестоимость. Если целевая себестоимость оказалась ниже плановой себестоимости, или фактически сложившейся на данный момент, то фирма должна найти способы ее снижения до целевой без ущерба качества. Обычно это делается с помощью анализа функциональных свойств товара, разделяя их на основные и второстепенные и по возможности оставляя только основные. Хорошим примером такого целевого калькулирования себестоимости является производство и реализация компьютеров или бытовой техники. Когда фирма выходит на рынок с продукцией, имеющей разный набор функциональных свойств и рассчитанной на разные потребительские кошельки [4].

При определении доли рынка и цены, которая позволит завладеть этой долей, необходимо четко представлять на какой фазе жизненного цикла находится ваш продукт. В экономической литературе принято выделять четыре фазы жизненного цикла товара.

– фаза внедрения – обычно данная фаза совпадает с периодом значительных капитальных, связанных в основном с закупкой оборудования, научно-исследовательскими и подготовительными работами. Поэтому фирма в этой фазе может разрываться между двумя подходами в ценообразовании. Во-первых, желание захватить рынок с помощью ценовой стратегии «проникновения» в расчете на то, объем продаж позволит окупить первоначальные затраты. Во-вторых, фирма может предпочесть стратегию «снятия сливок», которая предполагает, что установление первоначально высокой цены, а затем последующее ее снижение позволит получить максимальную прибыль.

– фаза роста – на этой стадии объем производства и реализации увеличивается, а так как на современных предприятиях значительную долю расходов занимают постоянные затраты, то на этой фазе жизненного цикла товара обычно происходит снижение цены.

– фаза зрелости – самая прибыльная стадия, так как на этой стадии доля на рынке завоевана и относительно стабильна, также как и технология производства и каналы снабжения и сбыта. На этой стадии, в целях выигрыша в конкурентной борьбе фирма может снижать цены на продукцию, либо увеличивать функциональные свойства без изменения цены.

– фаза спада – стадия падения объема продаж и как следствие увеличение себестоимости, а вместе с этим и падение цен с целью удержания потребительского спроса.

Благодаря научно-техническому прогрессу, значимость жизненного цикла в процессе ценообразования становится все более ярко выраженной. Поэтому появился метод калькулирования себестоимости по фазам жизненного цикла товаров. Такой подход позволяет занять позицию, более четко ориентированную на рынок и стратегические цели и в большей степени сконцентрировать внимание на взаимосвязи затрат, цены, товара и рынка, а не только на динамике затрат.

В процессе ценообразования необходимо четко представлять взаимосвязь объема спроса и цены товара, т.е. эластичность спроса по цене. Ориентированная на затраты модель не учитывает этой зависимости и поэтому игнорирует существование такой цены и спроса при которой достигается максимальная прибыль от продаж. Для проведения такого анализа используют маркетинговые исследования относительно зависимости спроса от изменения цен. Данный способ не лишен субъективных суждений. Поэтому несет некоторую погрешность при его использовании. Кроме того, для простоты анализа, обычно предполагают линейную функцию затрат, т.е. совокупные постоянные затраты и удельные переменные затраты при любом объеме производства остаются неизменными, а так же предполагают, что цена является единственным фактором определяющим объем спроса, тогда как таких факторов может быть достаточно много [5].

Хотелось бы также отметить, что, говоря об эластичности по цене конкретного товара, следует провести анализ на характер эластичности. Другими словами, необходимо проанализировать какое влияние оказывает изменение цены на объем потребительского спроса. Говорят, что товар эластичен по цене, если изменение цены вызывает гораздо большее изменение спроса и товар не эластичен по цене, если изменение цены вызывает незначительное изменение спроса.

Кроме перечисленных методов ценообразования существует еще и ассортиментное ценообразование, когда производитель занимается производством дополняющих либо заменяющих друг друга товарами. Цены на такие виды товаров формируются не с учетом себестоимости конкретных товаров, а всей товарной группы,

причем цена на некоторые виды товаров может быть установлена ниже себестоимости, но с учетом того, что выручка, полученная от продажи других ассортиментных товаров покрывает не только убыток, но и позволит получить прибыль в целом по всей ассортиментной группе.

Преимущества «гибких» методов ценообразования по сравнению с «традиционным» вытекают из-за разности подходов:

– во-первых, «гибкий» метод ориентирован строго на рынок. Он опирается на маркетинговые исследования, проводя сбор и оценку конкурентов и потребителей. «традиционный» метод ориентирован на затраты и как было показано выше, является не всегда оптимальным для конкурентоспособной работы фирмы.

– во-вторых, «гибкий» метод позволяет создать инструмент контроля затрат. Определяя максимально допустимый предел себестоимости, фирма, в случае выявления несоответствия целевой себестоимости и фактической, имеет возможность провести анализ и найти способы снижения фактической себестоимости [6].

Поэтому для успешной работы на украинских предприятиях необходима консолидация усилий в процессе ценообразования планово-экономических и маркетинговых служб.

Литература:

1. Абрютин М.С. Ценообразование в рыночной экономике. Учебник / М.С. Абрютин. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2002 – 256 с.
2. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг: Уч. пособие: Пер с англ / Под ред. Н.В. Шульгиной – 5-е изд – М.: Вильямс 2000 – 640 с.
3. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: Учебное пособие / А.С. Баздникин. – М.: Юрайт-Издат, 2004 – 332 с.
4. Белявцев М.И. Маркетинговая ценовая политика: Учебное пособие / М.И. Белявцев, И.С. Петенко, И.С. Прозорова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 332 с.
5. Беляева Н.Ю. Цены и ценообразование Управленческий аспект: Учебное пособие / Н.Ю. Беляева, О.В. Панина, В.В. Головинском. – М.: КноРус, 2004 – 160 с.
6. Бойчик И.М. Экономика предприятия Учебное пособие / И.М. Бойчик. – М.: Атика, 2004. – 480 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

Сучасна ринкова економіка являє собою складний організм, що складається з величезної кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, взаємодіючих на тлі розгалуженої системи правових норм бізнесу, і поєднаних єдиним поняттям – ринок.

Народногосподарський комплекс країни включає такі види промисловості як важке машинобудування, чорна та кольорова металургія, суднобудування, виробництво автобусів, легкових та вантажних автомобілів, тракторів та іншої сільськогосподарської техніки, тепловозів, верстатів, турбін, авіаційних двигунів та літаків, обладнання для електростанцій, нафтогазової та хімічної промисловості тощо. Крім того, Україна є потужним виробником електроенергії.

Розвиток науково-технічного прогресу, мінливість зовнішнього середовища, зміна потреб споживачів продукції та інші важливі фактори обумовлюють необхідність зміни структури народного господарства, її структурної перебудови.

Основним завданням структурної перебудови є становлення раціональної структури економіки з метою досягнення стабільного й ефективного функціонування всіх життєво важливих систем економіки України та створення умов для забезпечення високої якості життя населення, активної мотивації до трудової й підприємницької діяльності та рівноправного партнерства України у світовому економічному просторі [1].

Структурні зрушення в народному господарстві це зміна співвідношення між частинами суспільного виробництва і всім суспільним виробництвом у часі і просторі. Структурні зрушення мають на меті підвищення ефективності виробництва, здійснення випереджаючого розвитку прогресивних галузей – галузей, що визначають науково-технічний прогрес.

Загальною характерною рисою всіх розвинутих країн світу є зростання питомої ваги зайнятих в невиробничій сфері. Ці тенденції мають місце і в Україні. Якщо в 1940 році у невиробничій сфері СРСР було зайнято 11,7% , то в 1960 р. – 16,8% , в 1987 р. – 27,2%, в Україні – 31,4% (в 1990 р.), у 2010 р. – 53% [4].

Слід зазначити, що в цьому сенсі Україна ще в значній мірі відстає від розвинутих країн. Так в Японії вже в 2005 р. на сферу послуг припадало 69,5% валового внутрішнього продукту, що майже вдвічі більше, ніж на сферу матеріального виробництва. Питома вага сфери послуг у структурі робочої сили Японії зросла до 55,1%. При цьому за питомою вагою сфери послуг у структурі ВВП та робочої сили Японія займала четверте місце у світі після США, Великобританії і Франції.

Розглянемо детальніше стан сучасної економіки України. Згідно з даними Національного Банку України обсяги виробництва деяких видів економічної діяльності представлено у табл. 1 [3].

Через складну ситуацію на сході України суттєвих втрат зазнає добувна промисловість, зниження обсягів виробництва якої за жовтень 2014 року становило 24,9 % у річному вимірі, зокрема обсяги видобування вугілля скоротилися на 60,5%.

Скорочення поставок вугілля було однією з причин скорочення обсягів виробництва коксу, що в свою чергу призвело до дефіциту сировини для металургії.

Вирішення проблем із сировиною за допомогою нарощення імпорту вугілля (17,7% у річному вимірі та 8,7% порівняно з вереснем) дало змогу поліпшити показники металургії. Середньодобові обсяги виробництва сталі та чавуну в жовтні

збільшилися відповідно на 3,3% та 9,8% порівняно з вереснем, однак усе ще залишилися суттєво нищими, ніж у минулому році (- 26,4% та - 27,4% відповідно), рівень завантаженості виробничих потужностей становив 69%.

Таблиця 1

Обсяги виробництва деяких видів економічної діяльності, зміну порівняно з відповідним періодом минулого року, %

Вид діяльності	2013 рік	Вересень 2014 року	Жовтень 2014 року	Січень – жовтень 2014 року
Промисловість	-4.3	-16.6	-16.3	-9.4
Добувна промисловість	0.6	-27.1	-24.9	-10.6
Переробна промисловість	-7.1	-11.0	-12.4	-9.6
харчова промисловість	-5.1	13.0	6.3	2.6
виробництво хімічної продукції	-16.9	-6.2	-10.6	-14.3
металургія	-5.3	-28.3	-21.1	-14.4
машинобудування	-13.2	-22.8	-26.1	-20.9
Постачання електроенергії, газу та води	-1.4	-18.8	-16.5	-5.8
Сільське господарство	13.3	46.9	-21.5	7.5
Будівництво	-11.1	-30.3	-31.6	-18.6
Оборот роздрібно́ї торгівлі	9.5	-14.6*	-18.7*	-6.8
Оборот оптово́ї торгівлі	-2.0	-15.4*	-15.9*	-14.2

Проблеми з сировиною також позначилися на показниках виробництва електроенергії в жовтні. Через дефіцит вугілля власного видобутку обсяги виробництва електроенергії тепловими електростанціями зменшилися на 29,7% у річному вимірі, а атомними навпаки зросли на 15,6%.

Складною залишається ситуація в машинобудуванні, обсяги виробництва якого знизилися на 26,1% у річному вимірі, у січні – жовтні на 20,9% порівняно з відповідним періодом минулого року.

Як бачимо, у жовтні 2014 року також відбулося зниження обсягів сільськогосподарського виробництва (на 21,5% у річному вимірі), що було основною причиною погіршення динаміки індексу виробництва базових галузей (далі – ІВБГ). Ефект бази порівняння минулого року був головним чинником суттєвого зниження обсягів сільськогосподарського виробництва в жовтні. За січень – жовтень зростання обсягів становило 7,5% порівняно з відповідним періодом минулого року, зокрема зростання обсягів рослинництва становило 9,6%. Станом на 1 листопада було зібрано 57,2 млн. т зернових культур, що на 13,6% більше порівняно з відповідною датою минулого року.

Внутрішній попит залишився на низькому рівні. Обороти роздрібно́ї торгівлі в жовтні знизився на 18,7% у річному вимірі. Зниження капітальних інвестицій за 9 місяців становило 23% порівняно з відповідним періодом минулого року, обсяг будівельних робіт у жовтні знизився на 31,6% у річному вимірі.

Динаміка інших галузей – складових ІВБГ у жовтні збереглася майже на рівні вересня. Отже, зниження ІВБГ у жовтні прискорилося до 18,7% у річному вимірі (- 0,8% у вересні), за січень – жовтень воно становило 7,7% порівняно з відповідним періодом минулого року (рис. 1).

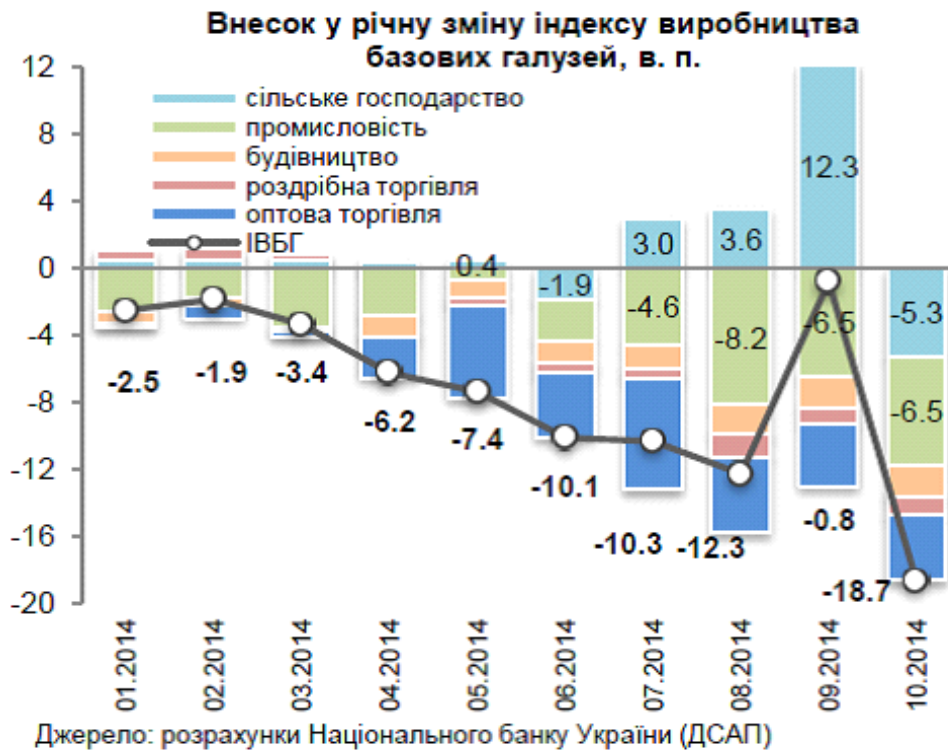


Рис. 1. Річну зміну індексу виробництва базових галузей [3]

Зниження обсягів промислового виробництва в жовтні практично стабілізувалося на рівні вересня (16,3% та 16,6% відповідно). Річну зміну промислового виробництва по галузях показано на рис. 2. становило 16,3% у річному вимірі. Завдяки поступовому відновленню інфраструктури в східних регіонах України дещо поліпшилися показники добувної промисловості та відповідно металургії та виробництва коксу та продуктів нафтопереробки. Зростання порівняно з вереснем становило 4,6%, 7% та 24,4% відповідно, однак у річному вимірі тривало зниження обсягів виробництва. Збільшення обсягів виробництва цукру продовжилося високими темпами, що обумовило зростання харчової промисловості на 6,3% у річному вимірі (рис. 2).

Підводячи підсумки викладеному вище, можна констатувати наступне.

Структурна перебудова господарчого комплексу повинна визначатись збалансованою структурною політикою. Під структурною політикою держави розуміють обґрунтування цілей та характеру структурних перетворень в економіці, визначення її пріоритетних ланок та оптимального співвідношення між ними. Її призначення полягає в сприянні досягнення такої структури національної економіки, за якої на даному історичному етапі забезпечуються економічне зростання та вирішення актуальних проблем сьогодення.

До концептуальних орієнтирів структурної перебудови економіки України, що створюють умови її здійснення, слід віднести: подолання технічної відсталості та оновлення виробничого апарату; збільшення конкурентних переваг національних виробників відносно іноземних конкурентів; зменшення залежності від імпорту ресурсів; згортання трудомістких, енергомістких та матеріаломістких галузей і товарних груп; зростання ресурсозберігаючих виробництв і галузей з науково-технічною перебудовою виробництва на всіх рівнях і в усіх галузях економіки; рівномірний територіальний розподіл виробничих ресурсів; створення розвинутого споживчого сектора; зниження негативних наслідків структурних перетворень для ринку праці (так званого структурного безробіття); підвищення соціальної орієнтації економіки; переорієнтації засобів виробництва галузей машинобудування,

металургійної та хімічної промисловості на більш повне задоволення потреб міжгалузевої кооперації; спеціалізації в міжнародному розподілі праці, прискорений розвиток виробництв, які здатні поліпшити експортний потенціал України.

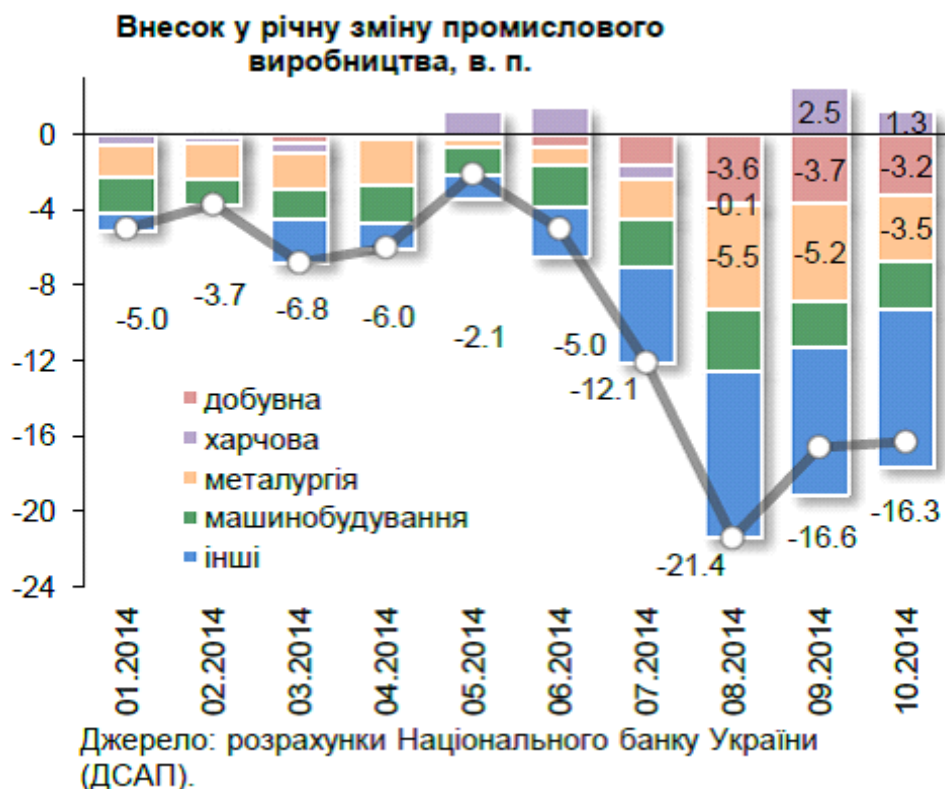


Рис. 2. Річна зміна промислового виробництва по галузях [3].

Для забезпечення макроекономічних пропорцій економіки необхідно виконати такі умови:

- стабілізувати економіку, вийти з кризового стану та поступово підвищувати темпи і збільшувати обсяги виробництва валового національного продукту;
- забезпечувати більш ефективне використання національного доходу шляхом підвищення в ньому частки фонду нагромадження;
- поліпшувати структуру валового національного продукту в напрямі соціальної орієнтації за рахунок збільшення в ньому питомої ваги предметів народного споживання; прискорювати розвиток невиробничої сфери з підвищенням її частки в структурі ВВП.

Література:

1. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / Д.М. Стеченко– К.: Знання, 2010. – 262 с.
2. Департамент статистики, аналізу та прогнозування. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ukraineindia.org/ukraina/ekonomika>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Економічна криза народного господарства України зумовлюється багатьма факторами, серед яких важливе місце займає недосконалість системи управління. Турбулентний характер негативних змін в економіці (інфляція, ріст цін на сировину та матеріали, високі процентні ставки за кредит, зниження купівельної спроможності населення та ін.) і висока складність вирішуваних нині завдань посилюють роль наукового управління у стабілізації соціально-економічних процесів і забезпеченні високої ефективності усіх видів підприємницької діяльності.

В Україні на даний час фіксують політичну нестабільність, недосконалість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення та корупція, всі ці фактори негативно впливають на стан споживчого ринку, а обґрунтування розвитку підприємства на довгострокову та короткострокову перспективу допомагає покращити становище підприємства на ньому. Інтеграція української економіки у світовий економічний простір, глобалізаційні процеси поставили господарюючих суб'єктів перед необхідністю діяти за зальними правилами, нормами і принципами підприємницької діяльності, перейматися не лише оперативними, а й далекосяжними проблемами, виробляти, коригувати стратегічні орієнтири, відповідно організовувати свою діяльність. Така практика багатьом підприємствам давалась непросто, оскільки не вистачало досвіду роботи в ринкових умовах і, відповідно, досвіду стратегічного управління. В управлінській культурі домінувала сконцентрованість на розв'язанні поточних проблем. Формування стратегії підприємством спрямоване на отримання прибутку, створення умов для розвитку і допомагає «виживати» підприємствам на сучасному ринку [1].

На сьогодні не існує універсального набору методик, який би гарантував компанії здобуття інформації необхідної якості і в потрібному обсязі для розробки ефективної стратегії. Необхідно розуміти, що проведення аналізу не є самоціллю – його кінцевим результатом стають проекти рішень, в даному випадку – стратегічний план. Тому керівництву компаній слід поступати таким чином: вибрати спершу декілька (чим менше, тим краще) методик стратегічного аналізу і почати їх застосовувати на практиці, причому робити це регулярно.

За даними досліджень, низька якість вітчизняного стратегічного управління спричинена переконаністю керівників у недоцільності і неможливості його в нестабільному середовищі; недостатнім рівнем підготовки і кваліфікації менеджерів; слабкою теоретичною обґрунтованістю розроблених стратегій; нерозвиненістю стратегічного мислення управлінських кадрів; недостатньою їх обізнаністю в теорії і практиці стратегічного менеджменту[3].

Розвиток ринкової економіки в Україні вимагає від керівників і менеджерів уміння використовувати сучасні управлінські підходи і технології, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств. При цьому необхідно враховувати, що жодне підприємство не може досягти переваги над конкурентами за всіма показниками. Тому необхідні вибір пріоритетів, вироблення стратегії, які б максимально відповідали ринковій ситуації і якнайкраще використовували сильні сторони підприємства.

В стратегічному управлінні стратегія розглядається як довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку підприємства, який стосується сфери його діяльності, системи внутрішніх зв'язків, розвитку відносно зовнішнього середовища та ін., що приводить підприємство до цілей. Вибір стратегії й в цілому успішність діяльності

підприємства в значній мірі залежить від його стратегічної позиції.

Слово «стратегія» походить від грецького strategos – «мистецтво полководця». Стратегічне планування – це документальне підтвердження вибраної стратегії розвитку фірми.

Головною умовою ефективного стратегічного управління розвитком підприємства є передбачення майбутніх змін і їх якісна ідентифікація з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства [2].

Аналіз літератури по стратегічному плануванню в західних фірмах показав, що і кількість і зміст етапів складання стратегічного плану, а також сама його форма можуть істотно варіюватися і залежать від багатьох чинників, серед яких основними є:

1. Форма власності підприємства;
2. Тип підприємства (спеціалізоване або диверсифіковане);
3. Галузева належність підприємства;
4. Розмір підприємства (велике, середнє або мале).

Так само не існує єдиного горизонту стратегічного планування. У Європі часто зустрічаються довгострокові, 10-річні плани, американці використовують 5-річні плани, а японці взагалі 3-річні..

При визначенні стратегії фірми необхідно враховувати величезне число чинників: цілі, стан ринку, становище на ньому фірми, стратегії конкурентів, потенціал організації, тенденції розвитку технології, особливості продукції (послуг), конкурентні переваги, стадії життєвого циклу продукту, витрати та ін.. Врахувати всі чинники неможливо, тому підходи при визначенні альтернативних варіантів стратегії залежать від вибору пріоритетного напрямку.

Стратегія підприємства має кілька рівнів декомпонування, кожному з яких відповідає стратегія певного рангу, тобто, стратегія підприємства має ієрархічну будову.

Розглядаючи ієрархію стратегій ми маємо на увазі ранжування, взаємозв'язок і підпорядкованість різних стратегій, які становлять стратегію підприємства.

У мультибізнесовому підприємстві (багатопротільному, диверсифікованому, що виробляє різнотипну продукцію) застосовують чотирьохрівневу стратегію, до якої входять:

- корпоративна (загальна) стратегія, що одночасно є портфельною;
- конкурентні (ділові, бізнесові) стратегії;
- функціональні стратегії;
- операційні стратегії.

У однобізнесовому підприємстві (вузькопротільному, що виробляє однотипну продукцію) застосовують трьохрівневу стратегію, до якої входять:

- корпоративна стратегія, що одночасно є конкурентною (діловою, бізнесовою);
- функціональні стратегії;
- операційні стратегії.

Кожен з названих вищих рівнів утворює стратегічне середовище для нижчого рівня і обмежує його в чомусь.

Ієрархію стратегій підприємства зображено на рис. 1.

Формування стратегії підприємства є процесом, який проходить певні етапи. Найпростіша схема етапів формування стратегії підприємства зображена на рис. 2.

На першому етапі розробки стратегії підприємства здійснюють аналіз середовища, прогнозують його майбутній розвиток, виявляють можливості і загрози, сильні і слабкі сторони, оцінюють конкурентоспроможність і прогнозують її зміни.

На другому етапі або паралельно (на новоствореному підприємстві – на першому) визначають місію, мету і цілі підприємства.



Рис. 1. Ієрархія стратегії підприємства

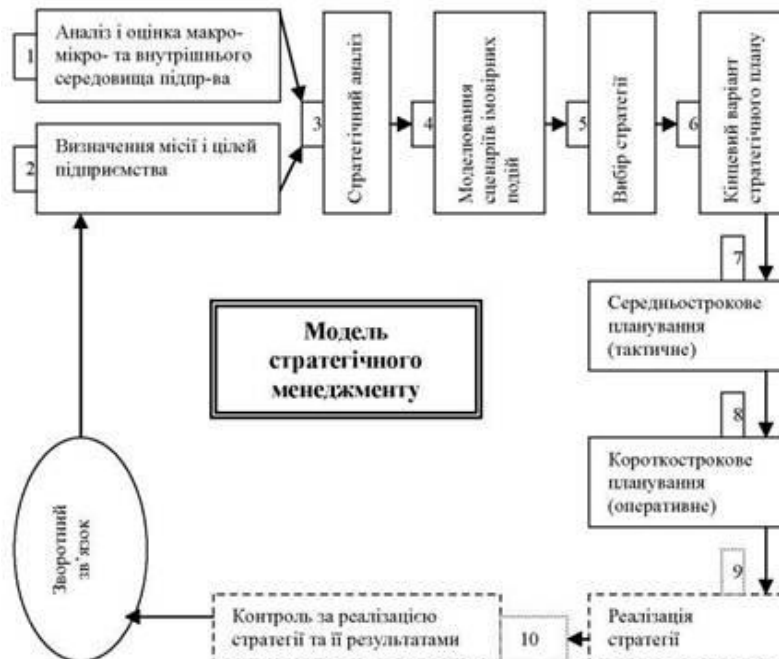


Рис. 2. Етапи стратегічного планування і управління

На третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей з результатами аналізу середовища, виявленні і усуненні розривів між

ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій – варіантів стратегічного розвитку.

На четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії.

Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії за певним сценарієм.

На п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії з альтернативних.

На шостому – готується кінцевий варіант стратегічного плану підприємства.

На сьомому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани.

Нарешті, на восьмому етапі розробляються оперативні плани та проекти, і на цьому процес стратегічного планування завершується. Розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто процес стратегічного управління. Він передбачає не лише організацію реалізації стратегії (9-й етап) але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап) і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. До речі, зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії. Все це свідчить про те, що і формування, і реалізація стратегії становлять єдиний процес. Причому, він є безперервним, оскільки середовище, а, значить, і умови діяльно-сті підприємства постійно змінюються, стратегічний план регулярно коригується.

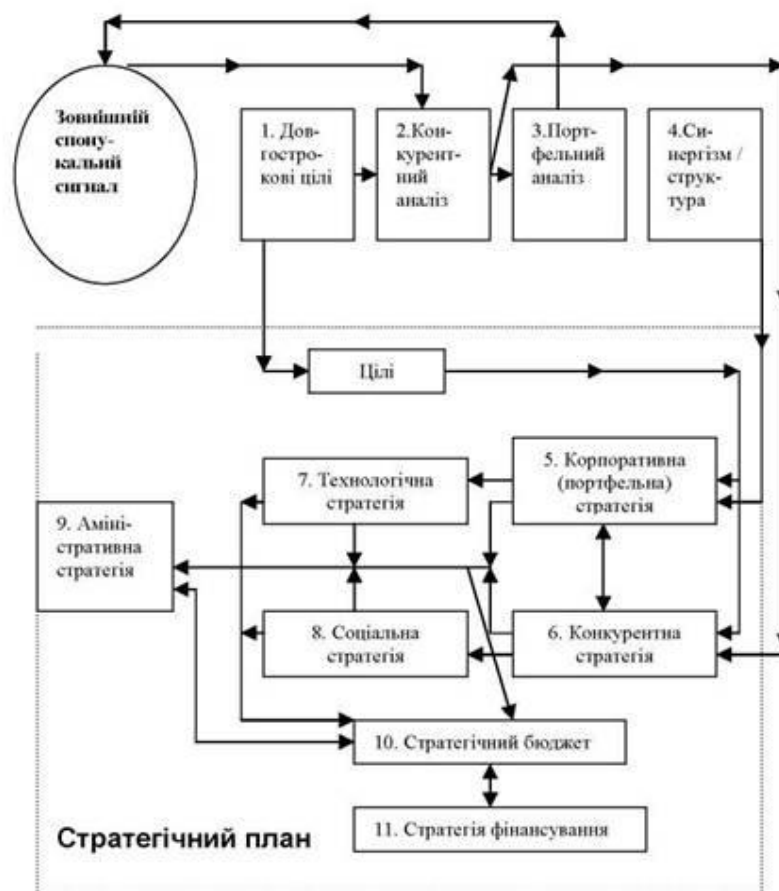


Рис. 3. Формування стратегічного плану підприємства за І. Ансоффом

Складнішу схему формування стратегічного плану підприємства запропонував І. Ансофф (див. рис. 3).

Під стратегією слід розуміти обґрунтований план дій, необхідних для досягнення довгострокових цілей підприємства. Формування стратегії розвитку підприємства дає змогу визначити напрямок поведінки підприємства на ринку з врахуванням умов зовнішнього середовища та вірогідного характеру їх зміни; оцінити конкурентоспроможність та стратегічні конкурентні переваги підприємства; сформулювати глобальну мету його діяльності та цілі нею визначені; визначити ресурси, які необхідно залучити для досягнення поставлених цілей та забезпечити їх найбільш ефективне використання.

Сьогодні компанії почали віддавати перевагу великій кількості простих, проте нечітких, ідей щодо конкуренції, в результаті чого деякі з них повністю відмовилися від застосування стратегічного менеджменту. Під «стратегією» почали розуміти виробництво товарів високої якості при мінімальних витратах або консолідацію галузі. Наслідком подібних поглядів багатьох організацій стали «інтелектуальні провали»: компанії втратили здатність думати про стратегію і розуміти її сутність.

На підприємствах України стратегічне планування майже не здійснюється, керівники не мають досвіду та не знають його переваг. Дуже часто плани діяльності підприємств розробляються на досить нетривалий період. При цьому умови нестабільності зовнішнього оточення зменшують горизонт планування діяльності підприємств. Для стратегії розвитку вітчизняних підприємств потрібен свій модифікований підхід до стратегічного планування, який би врахував вітчизняний та зарубіжний досвід планування. До проблем стратегічного планування належить, також, нерозвиненість корпоративного управління, розбіжності в інтересах власників, управлінського персоналу та колективу. Це спричиняє виникнення негативних наслідків, таких як заборгованість до бюджету та інших. Також дуже часто планові рішення ухвалюються тільки з урахуванням внутрішнього середовища і майже не враховується зовнішнє. Підприємства, які в належній мірі не використовують ринкові підходи і методи стратегічного планування, не можуть не тільки впливати на ринок, але й адаптувати свої можливості до постійно змінного середовища.

Формування стратегії розвитку підприємства має охоплювати такі основні складові:

1. Усвідомлення місії підприємства. Оцінка загального періоду формування стратегії, головною умовою якого є передбачуваність розвитку економіки в цілому та кон'юнктури споживчого ринку в тому числі.

2. Визначення стану зовнішнього середовища та ступеня його впливу на діяльність підприємства. Формування ефективних форм взаємодії із зовнішнім середовищем та взаємозв'язків у внутрішньому середовищі підприємства.

3. Вибір визначаючої стратегічної моделі розвитку підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу.

4. Формування системи стратегічних цілей підприємства з врахуванням визначаючої стратегічної моделі розвитку підприємства.

5. Конкретизація цільових показників стратегічного управління розвитком підприємства по періодах реалізації та формулювання політики стратегічного управління за найбільш важливими напрямками діяльності підприємства.

6. Прогнозування сценаріїв розвитку ринків функціонування підприємства з урахуванням чинників зовнішнього середовища, розроблення альтернативних стратегій розвитку підприємства та сценаріїв їх реалізації.

7. Розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей і політики стратегічного управління розвитком підприємства.

8. Оцінка розробленої стратегії розвитку підприємства, моніторинг ходу реалізації стратегії та коригування стратегії розвитку в умовах мінливого середовища.

Отже, можна зробити висновок, що підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічне управління, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі, зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети. Тому запровадження системи стратегічного управління в Україні і є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем (бо стратегічне управління в конкретний момент визначає, як організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети в майбутньому, виходячи з того, що оточення змінюватиметься). В основу цього процесу необхідно покласти наявний іноземний досвід в сфері стратегічного управління і забезпечити творче перенесення його, з урахуванням специфічних умов розвитку економіки України, на вітчизняні підприємства щоб допомогти їм у становленні необхідних виробництв і зростанні їх ефективності.

Література:

1. Блонська В.І., Ботвінова А.Є. Проблеми розвитку стратегічного планування на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / В.І. Блонська, А.Є. Ботвінова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/16_6/156_Blonska_16_6.pdf.
2. Самкова Е.Р., Шевчук С.А. Особливості планування на підприємствах в сучасних умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / Е.Р. Самкова, С.А. Шевчук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_EISN_2007/Economics/21538.doc.htm.
3. Аакер А.Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Аакер А.Д.; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.

KONSEKWENCJE ZAGRANICZNEJ EMIGRACJI ZAROBKOWEJ POLAKÓW W DOBIE GLOBALIZACJI – PRZYKŁAD PODKARPACIA

Zjawisko migracji stanowi nieodłączną część składową zglobalizowanej gospodarki, a decyzje migracyjne determinowane są przez różne przesłanki (polityczne, ekonomiczne, społeczne, rodzinne). W ostatnich latach istotne znaczenie mają migracje o charakterze zarobkowym. Sprzyjają im między innymi różnice w poziomie życia pomiędzy poszczególnymi krajami (mierzone przykładowo poziomem PKB *per capita*), zróżnicowane stawki płac, wielkość stopy bezrobocia, łatwość przemieszczania się i likwidacja barier w przepływie osób na obszarze Unii Europejskiej, jak również powszechna w zglobalizowanej gospodarce dostępność do informacji. Na tle rozważań na temat migracji pojawia się często pytanie o konsekwencje procesów migracyjnych o charakterze ekonomicznym. Należy rozróżnić koszty i korzyści wynikające z migracji zarobkowych dla kraju/regionu pochodzenia emigranta oraz dla kraju/regionu przyjmującego, a także w skali indywidualnej.

Głównym celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wybranych konsekwencji migracji zarobkowych z punktu widzenia interesu społeczno-gospodarczego regionu pochodzenia migranta oraz z perspektywy samego migranta¹. Analizę przeprowadzono na przykładzie województwa południowo-wschodniej Polski, tj. Podkarpacia.

Województwo podkarpackie – sytuacja społeczno-gospodarcza, rynek pracy a emigracja

Podkarpacie jest najbardziej wysuniętym na południowy-wschód województwem w Polsce. Województwo podkarpackie zajmuje obszar o powierzchni nieco ponad 17,8 tys. km² (co stanowi 5,7% powierzchni Polski), na który składa się 21 powiatów oraz 4 miasta na prawach powiatu. Stolicą regionu i siedzibą władz samorządowych jest liczący 163 tys. mieszkańców Rzeszów. W woj. podkarpackim mieszka nieco ponad 2 mln osób, co stanowi 5,5% ludności kraju. Średnia gęstość zaludnienia wynosi ok. 118 osób na 1 km² powierzchni województwa (w Polsce – 122 os./km²). W podkarpackich miastach mieszka 41,4% osób i w porównaniu ze wskaźnikiem dla całego kraju (60,9%) region jest najmniej zurbanizowanym województwem w Polsce. Na Podkarpaciu notuje się natomiast wysoki poziom przyrostu naturalnego. Mimo wysokiego przyrostu naturalnego dają się tutaj zauważyć niekorzystne zmiany, świadczące o starzeniu się społeczeństwa. Notuje się spadek udziału dzieci i młodzieży (0-17 lat) w ogólnej liczbie ludności województwa, przy jednoczesnym wzroście liczby osób w wieku poprodukcyjnym (mężczyźni w wieku 65 lat i więcej oraz kobiety w wieku 60 lat i więcej)².

Statystyki gospodarcze nie są dla regionu szczególnie korzystne, ponieważ kluczowe wskaźniki ekonomiczne charakteryzujące województwo podkarpackie zdają się potwierdzać stereotypowy obraz Podkarpacia, jako obszaru gospodarczo zacofanego, typowo rolniczego, pozbawionego liczących się zasobów (przykładowo: „region wytwarza niespełna 4% PKB Polski, posiada w znacznej mierze przestarzałą strukturę gospodarki, w której ciągle istotnym komponentem jest sektor rolniczy (...) pod względem liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców znajduje się na jednym z ostatnich miejsc w kraju, w usługach pracuje jedynie 43% mieszkańców w wieku produkcyjnym, podczas gdy średnia dla kraju wynosi blisko 62%”³, a

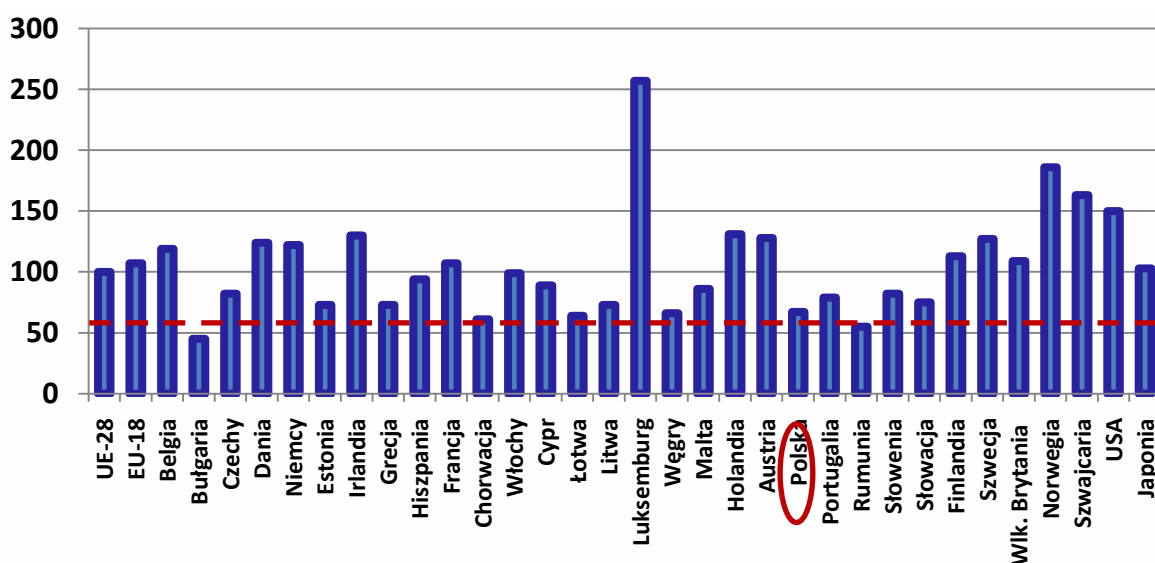
¹ M. Bukowski (red.), *Zatrudnienie w Polsce 2007*, MPiPS, Warszawa 2008.

² Stan, ruch naturalny i migracje ludności w województwie podkarpackim w 2010 r., *Urząd Statystyczny w Rzeszowie*, Rzeszów 2011.

³ Rzeszowska dolina klastrów, <http://www.pi.gov.pl> (data dostępu: 09.04.2015).

jednak w ciągu ostatnich lat rzeczywistość gospodarcza w regionie uległa istotnym zmianom, korzystnym z punktu widzenia rozwoju regionu.

Poziom i warunki życia mieszkańców województwa podkarpackiego kształtują się jednak poniżej przeciętnej krajowej, co wynika m.in. z niskiego poziomu dochodów w regionie. Wynagrodzenia na Podkarpaciu są niższe niż przeciętna pensja w kraju. Mimo, że Podkarpacie dobrze się rozwija, a od kilku lat daje się zauważyć przyspieszoną dynamikę rozwoju, zwłaszcza w przemyśle i budownictwie, to jednak obserwuje się tutaj wzrost bezrobocia. Zjawisko bezrobocia jest poważnym problemem społeczno-gospodarczym regionu, a stopa bezrobocia należy tutaj do najwyższych w kraju⁴. Jednym z powodów wzrostu bezrobocia w regionie jest to, że na rynek pracy wchodzi młode osoby z wyżu demograficznego, natomiast sektor prywatny czy publiczny nie jest w stanie zapewnić pożądanej liczby miejsc pracy. Niezadowalająca jest również struktura pracujących, która odbiega od przeciętnej w Polsce. Jak już wcześniej wspomniano charakteryzuje się ona większym udziałem pracujących w rolnictwie, natomiast znacznie niższym w usługach rynkowych⁵.



Rycina 1. PKB per capita wybranych krajów w 2013r. (UE 28=100%)

Źródło: Eurostat.

Analiza wskaźników statystycznych (w tym poziomu PKB per capita) opisujących sytuację gospodarczą na Podkarpaciu, wskazuje na istnienie znacznych różnic w poziomie rozwoju pomiędzy badanym województwem a gospodarką Polski oraz pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Według danych Eurostatu na 2013 rok, PKB *per capita*, mierzony w standardzie siły nabywczej (*Purchasing Power Standard*), w poszczególnych krajach członkowskich UE wahał się od 45% do 257% średniej unijnej. Najwyższy poziom analizowanego wskaźnika odnotowano w 2013 roku w Luksemburgu (wyniósł on tutaj aż 257% średniej UE). Polska (z wynikiem 67% średniej dla całej Unii Europejskiej) znalazła się na piątym miejscu od końca (*ex aequo* z Węgrami). W ubiegłym roku PKB *per capita* wyniósł w Polsce 65% średniej UE.

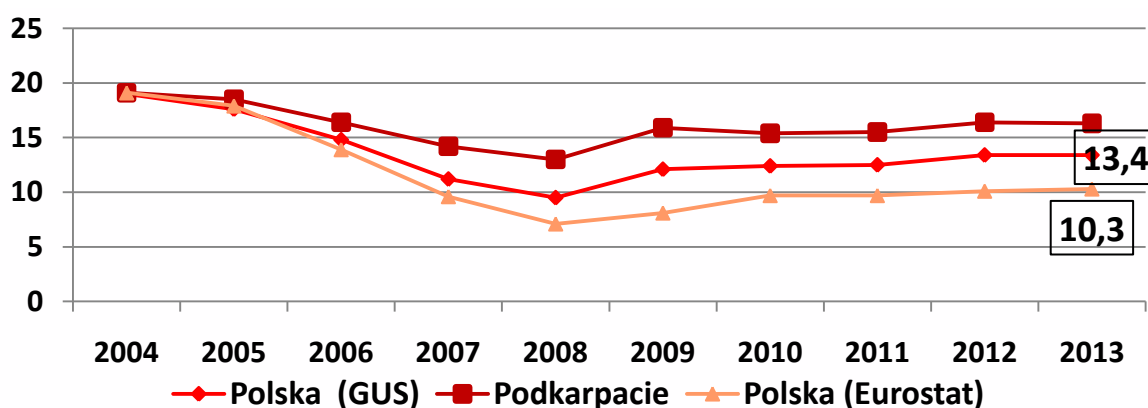
⁴ Szerzej zob. B. Ślusarczyk, P. Dziekański, Unemployment as a regional problem, [w:] M. Kelemen, A. Olak, V. Blažek, E. Bojar a kolektiv, ASPECT OF SECURITZ for the protection of the interests, tom I, Politechnika Lubelska Polska, Košice-Rzeszów-Lublin 2014, s. 296-322.

⁵ Szerzej o sytuacji społeczno-gospodarczej Podkarpacia zob. A. Barwińska-Małajowicz, Start zawodowy absolwentów szkół wyższych w Polsce i Niemczech. Analiza porównawcza w ujęciu ogólnokrajowym i regionalnym, CeDeWu, Warszawa 2013, aneks.

Województwo podkarpackie charakteryzuje się najniższym poziomem PKB na mieszkańca spośród wszystkich regionów w Polsce. Ponadto począwszy od 2006 r. obserwujemy dywergencję regionu względem średniej krajowej. Województwo podkarpackie zajmuje ostatnie miejsce w Polsce pod względem wysokości PKB na mieszkańca. PKB *per capita* dla Podkarpacia wyniósł w 2013 roku 67% średniej ogólnopolskiej.

Podkarpacie zajmowało również jedną z ostatnich pozycji na liście regionów o najniższym poziomie PKB na jednego mieszkańca w Unii Europejskiej (w 2011 r. poniżej 45% średniej UE), z bardzo powolną tendencją wzrostową o 1-2 pkt. proc.

Jak już wyżej wspomniano, poważnym problemem społeczno-gospodarczym regionu jest zjawisko bezrobocia. Z analizy danych zamieszczonych na rycinie 2 wynika, że w latach 2004-2008 stopa bezrobocia zarówno w całej Polsce, jak i na Podkarpaciu malała, przy czym spadek ten nie wynikał z większego zapotrzebowania na pracowników, lecz z tego, że Polacy opuszczali swój kraj, emigrując do pracy za granicę. Od 2009 roku odnotowano wzrost stopy bezrobocia (z pewnymi wahaniami w kolejnych latach). Analiza danych statystycznych jednoznacznie świadczy o tym, że korzystniejsze wskaźniki dotyczące bezrobocia w większości są wynikiem emigracji Polaków do Europy Zachodniej.



Rycina 2. Stopa bezrobocia (%) w Polsce i na Podkarpaciu w latach 2004-2013

Źródło: Eurostat, GUS.

Zjawisku emigracji towarzyszą zmiany struktury demograficznej. W grupie Polaków wyjeżdżających w poszukiwaniu zatrudnienia poza granice kraju przeważają osoby młode, o wysokich kwalifikacjach, w wyniku czego wzrasta stosunek liczby ludzi młodych i w podeszłym wieku zależnych ekonomicznie od osób pracujących do liczby osób w wieku produkcyjnym pozostałych w kraju. Utrzymywanie się takiej tendencji w dłuższym okresie spowoduje poważne zagrożenia gospodarcze, w szczególności w zakresie polityki budżetowej oraz na rynku pracy – w segmencie pracowników z wysokimi kwalifikacjami. Wyższy wskaźnik zależności ekonomicznej stwarza zagrożenie dla budżetu, gdyż pomniejszone o emigrantów zasoby siły roboczej muszą pracować na emerytury starszych Polaków (a społeczeństwo się starzeje). Spadek liczby pracowników wykwalifikowanych, powodujący inflację płac w górnym segmencie rynku pracy, niekorzystnie odbija się na poziomie konkurencyjności polskich (i podkarpackich) przedsiębiorstw⁶.

Przedstawione powyżej konsekwencje migracji zarobkowych z punktu widzenia interesu społeczno-gospodarczego regionu pochodzenia emigranta stanowią zaledwie przykładowy wycinek ogółu negatywnych skutków wynikających z utraty zasobów pracy, szczególnie osób młodych i wysoko wykwalifikowanych.

⁶ B. Ślusarczyk, M. Halicki, Konkurencyjność i innowacyjność a realizacja w tym zakresie projektów w regionie Podkarpackim w latach 2007-2012, [w:] 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 – Rzeszów, Dniepropietrowsk 2013, s. 285-293.

Skutki emigracji w odniesieniu do jednostki migrującej – wyniki badań własnych

Wśród konsekwencji emigracji zarobkowej nie bez znaczenia są również te, postrzegane przez same jednostki migrujące. Poniżej zestawiono najbardziej charakterystyczne wypowiedzi emigrantów pochodzących z województwa podkarpackiego⁷.

Sandra (24 lata, stan wolny, ukończone studia menedżerskie) – «dawniej przyjeżdżałam na święta Bożego Narodzenia, Wielkanocne oraz na cały sierpień. Odkąd jednak do Paryża do mojego taty sprowadziła się moja mama z siostrą, mam całą rodzinę na miejscu. Wiem, że nie mam po co wracać do Polski na stałe, bo nie będę miała tam ani samodzielnego mieszkania, ani tak dobrze płatnej pracy. Dobrze jest tak, jak jest teraz».

Bernadeta (29 lat, mężatka, wykształcenie średnie) – «w ślad za mną przyjechał do Belgii mój narzeczony. Po niedługim czasie dostaliśmy umowy na czas nieokreślony. Do Polski wróciliśmy, żeby wziąć ślub i znów wyjechaliśmy do Belgii, już jako małżeństwo. Tu urodziło się nasze dziecko. Nie planujemy wrócić do Polski lecz osiedlić się na stałe w Belgii, tutaj kupić dom».

Jagoda (21 lat, wykształcenie średnie) – «początki emigracji w Monachium nie były łatwe, nie czułam się pewnie w nowej sytuacji, nie miałam tam żadnych znajomych, z którymi mogłabym przez to wszystko przejść. Tak zaczęłam swoją przygodę i codziennie spotykałam się z różnymi trudnościami. Jednak upór i wytrwałość pozwoliły mi przetrwać».

Mateusz (27 lat, wykształcenie wyższe inżynierskie) – «na początku dla mnie uczucie emigranta to tak, jakby ci duszę skradziono, że musiałeś wyjechać, potem byłem zaskoczony, że w tak krótkim czasie mogę pozwolić sobie na takie życie, żeby wyjechać z rodziną na wakacje, kupić samochód, przysłowiowy ‘domek z ogródkiem’ i nie martwić się o jutro».

Renata (27 lat, wykształcenie wyższe magisterskie, kierunek: prawo) – «obawiałam się, jak zostanę przyjęta we Włoszech. Moje przypuszczenia okazały się błędne, ponieważ ludzie bardzo dobrze mnie powitali a ja od razu odnalazłam się w tym towarzystwie, tym bardziej, że biegle władałam włoskim. Świetnie dogadywałam się nawet z innymi obcokrajowcami».

Maciej (26 lat, wykształcenie wyższe, kierunek: finanse i rachunkowość) – «w Wielkiej Brytanii pracuję jako kierownik na budowie w Birmingham. Plusem mojego wyjazdu jest to, że znam angielski i chętnie się go dalej uczę. Świetnie dogaduję się z resztą ludzi tam, szybko nawiązałem kontakt z kolegami na budowie».

Na podstawie powyższych analiz danych statystycznych i wyników przeprowadzonych badań należy podkreślić, że w kontekście rozwoju każdego kraju i regionu niezwykle ważne jest podejmowanie działań zmierzających do zatrzymania młodych, wykwalifikowanych pracowników na rodzimym rynku pracy. Dopóki jednak polskiej młodzieży będzie łatwiej znaleźć pracę za granicą niż w kraju (i to znacznie lepiej wynagradzaną) i dopóki młodzi ludzie będą mogli korzystać w innych krajach z bogatszej palety przywilejów socjalnych (udogodnień przysługujących młodym rodzinom z dziećmi), trudno oczekiwać, aby wzrastała ich skłonność do powrotów, co tylko wzmocni negatywne przełożenie konsekwencji wynikających z emigracji zarobkowych Polaków postrzeganych z perspektywy regionu pochodzenia emigranta.

Bibliografia:

1. Barwińska-Małajowicz A. Start zawodowy absolwentów szkół wyższych w Polsce i Niemczech. Analiza porównawcza w ujęciu ogólnokrajowym i regionalnym, CeDeWu, Warszawa 2013.
2. Bukowski M. (red.) Zatrudnienie w Polsce 2007, MPiPS, Warszawa 2008.

⁷ Badania jakościowe, w wyniku których uzyskano szereg istotnych informacji w zakresie skutków emigracji dla samej osoby migrującej, przeprowadzone zostały przez autorkę w okresie styczeń – luty 2015 r.

3. Olak A. 10 LAT DOŚWIADCZEŃ POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ. Technická univerzita v Košiciach Letecká fakulta AIR TRANSPORT 2014. Zborník príspevkov pri príležitosti Týždňa vedy a techniky Katedra mankamentu leteckej prevádzky. Košice 2013, s. 106-117.
4. Olak A., Labuzik M. Europska Unia. Vybrané Témy. Stowarzyszenie EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ, Ostrowiec Św. 2013.
5. Stan, ruch naturalny i migracje ludności w województwie podkarpackim w 2010 r., Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2011.
6. Ślusarczyk B., Dziekański P. Unemployment as a regional problem, [w:] Kelemen M., Olak A., Blažek V., Bojar E. a kolektiv, ASPECT OF SECURITZ for the protection of the interests, tom I, Politechnika Lubelska Polska, Košice-Rzeszów-Lublin 2014.
7. Słowik J., Ślusarczyk B. Status and trends of tourism development in the light of the results of studies on the competitiveness of the counties of Podkarpacie Province, Central European Review of Economics & Finance, Faculty of Economics Kazimierz Pułaski University of Technology and Humanities in Radom, Poland, 2013.
8. Sowa B. Kierunki i tendencje przemian społeczno - gospodarczych w regionie przygranicznym na przykładzie woj. podkarpackiego, Uniwersytet Rzeszowski, Zeszyt Naukowy Nr 1, Rzeszów 2003, s.151-158.
9. Ślusarczyk B., Halicki M. Konkurencyjność i innowacyjność a realizacja w tym zakresie projektów w regionie Podkarpackim w latach 2007-2012,[w:] 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, Dniepropietrowsk 2013.
10. Rzeszowska dolina klastrów,<http://www.pi.gov.pl> (data dostępu: 09.04.2015).

ASPEKTY PODATKOWE ŁĄCZENIA SIĘ SPÓŁEK HANDLOWYCH **Tax aspects of commercial company mergers**

Polskie prawo przewiduje łączenie się spółek handlowych, co stanowi jedną z form koncentracji gospodarczej. Połączenie umożliwia tworzenie silnych ekonomicznie i gospodarczo spółek, które są w stanie sprostować rosnącej konkurencji na rynku.¹ Dzięki połączeniu, dwa dotychczas odrębne podmioty gospodarcze mogą usprawnić i umocnić swoje funkcjonowanie i pozycję na rynku, w szczególności poprzez wykorzystanie dotychczasowego potencjału, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów dotyczących zarządzania spółką, kosztów marketingowych, kosztów pracy oraz mogą wykorzystać wspólne kanały dystrybucji.²

Połączenie może stanowić alternatywę wobec grożącej wizji rozwiązania lub likwidacji spółki, w przypadku spadku rentowności,³ wzrostu konkurencji na rynku, czy też groźby utraty płynności finansowej, co często stanowi przyczynę upadłości przedsiębiorstw.⁴

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (k.s.h.)⁵ wprowadziła do polskiego systemu prawnego zupełnie nową – w porównaniu do kodeksu handlowego z 1934 r. – regulację dotyczącą łączenia się spółek. O ile na gruncie kodeksu handlowego fuzja mogła być postrzegana, jako wydarzenie „jednorazowe” realizujące się przede wszystkim przez podjęcie uchwał połączeniowych opisujących istotne parametry transakcji połączenia, o tyle na gruncie nowej regulacji łączenie się spółek jest procesem.

Proces połączenia spółek kodeks spółek handlowych reguluje w przepisach wyodrębnionego tytułu IV działu I (art. 491–527). Jest to regulacja stosunkowo szczegółowa, w której ustawodawca unormował wiele zagadnień powstających przy realizacji transakcji, zarówno z punktu widzenia łączących się spółek i ich organów, jak i z punktu widzenia właścicieli łączących się spółek oraz otoczenia rynkowego, a w szczególności wierzycieli łączących się spółek.⁶

Spółki kapitałowe mogą łączyć się między sobą oraz ze spółkami osobowymi; spółka osobowa nie może jednakże być spółką przejmującą albo spółką nowo zawiązaną. Spółka akcyjna może połączyć się ze spółką z ograniczoną odpowiedzialnością i odwrotnie. Natomiast spółki łączące się przez zawiązanie nowej spółki o jednorodnej typologii mogą utworzyć spółkę odmienną typologicznie od spółek łączących się w ten sposób.

Celem niniejszego artykułu jest analiza podatkowych skutków połączenia spółek, ze wskazaniem na konsekwencje połączenia w podatku dochodowym, podatku od towarów i usług oraz innych podatkach i opłatach o charakterze lokalnym.

1. Sposoby łączenia się spółek

Artykuł 492 k.s.h. reguluje dwa sposoby połączenia spółek, określonych przez ustawodawcę, jako połączenie przez przejęcie i połączenie przez zawiązanie nowej spółki.

¹ Szerzej: R. Pukała, Zarządzanie ryzykiem przedsiębiorstwa w warunkach recesji, [w:] K. Kaszuba (red.) Podkarpackie przedsiębiorstwa po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, MIG, Rzeszów 2010, s. 233-247.

² Szerzej: B. Ślusarczyk, S. Ślusarczyk, Podstawy mikro- i makroekonomii, Wyd. Politechniki Lubelskiej, Lublin 2011, s. 25-112.

³ Szerzej: J. Kitowski, Metody dyskryminacyjne jako instrument oceny ryzyka upadłości firmy, Zarządzanie i Finanse z 2013 r., nr 4, cz. 3, s. 197-213.

⁴ Szerzej: A. Olak, P. Dziekański, S. Pytka, Marketing Terytorialny – gmina i jej promocja. S.R.O. Košice, Košice-Ostrowiec-Zagnańsk 2014.

⁵ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t. j. Dz. U. z 2013 r., poz. 1030 z późn. zm.).

⁶ Szerzej: P. Dziekański, Analiza dyskryminacji w ocenie stanu finansowego przedsiębiorstw [w:] Przedsiębiorstwo XXI wieku; Szanse i zagrożenia, tom 1, materiały II; B. Lubas, B. Piasny (red.), Wyd. KUL, Lublin 2012;

Podstawowa różnica między tymi fuzjami polega na tym, że w wypadku fuzji przez inkorporację, byt prawny traci tylko podmiot inkorporowany. Natomiast w wypadku połączenia przez zjednoczenie spółek (łączenie się przez zawiązanie nowej spółki) ustaje byt prawny wszystkich uczestników łączenia (łączących się spółek), a zamiast nich powstaje nowa spółka.⁷

W instytucji łączenia się spółek najistotniejsza jest okoliczność, że przedmiotem przejęcia przez spółkę przejmującą lub spółkę nowo zawiązaną jest majątek tych spółek, natomiast ekwiwalentem za przejęty majątek są prawa udziałowe spółki przejmującej lub nowo zawiązanej, tj. udziały lub akcje przydzielane wspólnikom lub akcjonariuszom spółek tracących byt prawny, którzy stają się z dniem połączenia wspólnikami lub akcjonariuszami spółki przejmującej lub nowo zawiązanej.⁸

Łączenie przez przejęcie (art. 492 § 1 pkt. 1 k.s.h.) polega na przeniesieniu całego majątku jednej ze spółek (spółki przejmowanej) na inną spółkę (spółkę przejmującą), w zamian za co spółka przejmująca wydaje udziały lub akcje spółki wspólnikom spółki przejmowanej, natomiast spółka przejmowana ulega rozwiązaniu bez przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego.

Łączenie przez zawiązanie nowej spółki (art. 492 §1 pkt. 2 k.s.h.) polega na utworzeniu nowej spółki kapitałowej, na którą przeniesiony zostaje majątek dwóch lub więcej łączących się spółek, w zamian za co nowo utworzona spółka wydaje udziały lub akcje wspólnikom spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki, zaś spółki łączące się ulegają rozwiązaniu bez przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego. Spółka „docelowa” nie istnieje, więc przed sfinalizowaniem operacji, a co najmniej dwie spółki występują w roli podmiotów przejmowanych. Spółki te wspólnie tworzą nowy podmiot. Ten rodzaj łączenia jest tradycyjnie określany w polskim piśmiennictwie mianem łączenia *per unionem*.⁹ W przypadku fuzji przez przejęcie innej spółki zachodzi ciągłość historyczna tego samego podmiotu po stronie spółki inkorporującej, czego brak w przypadku fuzji przez zjednoczenie spółek. Spółka nowo powstała tworzy swoją historię od początku, co może mieć znaczenie w kontaktach z otoczeniem rynkowym, np. bankami.¹⁰

Wspólnicy spółki przejmowanej lub spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki mogą otrzymać, obok udziałów lub akcji spółki przejmującej bądź spółki nowo zawiązanej, dopłaty w gotówce, nieprzekraczające łącznie 10% wartości bilansowej przyznanych udziałów albo akcji spółki przejmującej, określonej według oświadczenia, bądź 10% wartości nominalnej przyznanych udziałów albo akcji spółki nowo zawiązanej.¹¹ Dopłaty spółki przejmującej są dokonywane z zysku bądź z kapitału zapasowego tej spółki. Spółka przejmująca lub spółka nowo zawiązana, może wydanie swoich udziałów lub akcji wspólnikom spółki przejmowanej lub spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki, uzależnić od wniesienia dopłat w gotówce nieprzekraczających łącznie 10% wartości bilansowej przyznanych udziałów albo akcji spółki przejmującej, określonej według oświadczenia, bądź 10% wartości nominalnej przyznanych udziałów albo akcji spółki nowo zawiązanej. Spółka przejmowana albo spółki łączące się przez zawiązanie nowej spółki zostają rozwiązane, bez przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego, w dniu wykreślenia z rejestru.

Zastosowanie instytucji dopłat uzależnione jest przede wszystkim od rodzaju i rozmiarów łączących się spółek, a właściwie od liczby wspólników (akcjonariuszy). Przy

⁷ M. Rodzynkiewicz, Łączenie się spółek. Komentarz, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2002, System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 492 k.s.h.

⁸ W. Popiołek, J. Frąckowiak, A. Witosz, A. Kidyba, W. Pyziół (red.), Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2008, System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 492 k.s.h.

⁹ A. Opalski, Europejskie prawo spółek, (wydanie 1), LexisNexis, Warszawa 2010, s. 409.

¹⁰ M. Rodzynkiewicz, Kodeks spółek handlowych. Komentarz, ..., op. cit. System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 492 k.s.h.

¹¹ art. 492§ 2 k.s.h.

dużej liczbie wspólników, w szczególności w spółce akcyjnej bardziej praktyczne wydaje się zastosowanie instytucji wypłaty dopłat przez spółkę na rzecz wspólników (akcjonariuszy), na podstawie przepisu art. 492 § 2 k.s.h.. W przeciwnym razie, jeżeli to spółka przejmująca lub nowo tworzona domaga się wniesienia dopłat od wspólników (art. 492 § 3 k.s.h.), ich egzekwowanie może być utrudnione w szczególności w przypadku, gdy spółka akcyjna wyemitowała akcje na okaziciela. Ponadto względy psychologiczne przemawiają za tym rozwiązaniem, skoro wspólnicy, podejmując uchwałę o połączeniu, zdecydowaliby tym samym o obowiązku wniesienia przez nich dopłat.¹² Natomiast w spółkach o mniejszej liczbie wspólników w szczególności, gdy perspektywa nieuzyskania przez uchwałę o połączeniu wymaganej większości głosów jest nikła, zastosować można oba rozwiązania, w zależności od potrzeb danej spółki.¹³

Roszczenie o wydanie dopłat, jakie nabywają wspólnicy od przejmującej lub nowo zawiązanej spółki akcyjnej, przysługuje z chwilą wydania dokumentów akcji. W przypadku, gdy spółce przejmującej lub nowo zawiązanej przysługuje roszczenie o wniesienie dopłat w stosunku do wspólników, a wydanie udziałów lub akcji uzależnione jest od wniesienia dopłat, wspólnik zobowiązany jest, co do zasady do wniesienia dopłat niezwłocznie po wezwaniu przez spółkę.¹⁴

2. Dzień połączenia spółek

Zgodnie z treścią przepisu art. 493 k.s.h. za dzień przejęcia uważa się dzień wpisania połączenia do rejestru właściwego według siedziby, odpowiednio spółki przejmującej albo spółki nowo zawiązanej (dzień połączenia). Wpis ten wywołuje skutek wykreślenia spółki przejmowanej albo spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki. Wykreślenie z rejestru spółki przejmowanej nie może nastąpić przed dniem zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego spółki przejmującej, jeżeli takie podwyższenie ma nastąpić, i przed dniem wpisania połączenia do rejestru właściwego według siedziby spółki przejmowanej. Natomiast wykreślenie spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki nie może nastąpić przed dniem wpisania do rejestru nowej spółki.

W pierwszym przypadku dzień połączenia to nie dzień wpisu spółki, ponieważ ta już istnieje, ale wpis połączenia, co najczęściej wiązać się będzie z wpisem podwyższenia kapitału zakładowego spółki przejmującej. W drugim przypadku jest to dzień wpisu nowej spółki do rejestru. Obok regulacji zawartej w komentowanym przepisie, określającej dzień połączenia, ustawodawca dodatkowo normuje tę kwestię przepisami art. 507 § 2-3 k.s.h., dotyczącymi połączenia spółek kapitałowych, oraz przepisami art. 523 § 2 i 3 k.s.h. określającymi łączenia z udziałem spółek osobowych.

W ramach postępowania zamierzającego do połączenia spółek, zarząd każdej z łączących się spółek, po podjęciu uchwały wspólników o połączeniu, powinien:¹⁵

1) zgłosić do sądu rejestrowego uchwałę o połączeniu w celu wpisania do rejestru wzmianki o takiej uchwale, ze wskazaniem czy łącząca się spółka jest spółką przejmującą czy przejmowaną (art. 507 § 1 k.s.h.) oraz

2) złożyć wniosek o wpis połączenia do rejestru.

3. Skutki połączenia spółek

Przepis art. 494 k.s.h. normuje skutki połączenia spółek przyjmując - jako zasadniczy model – sukcesję uniwersalną, która oznacza wejście w miejsce poprzednika prawnego przez

¹² Szerzej: Správa z anketových výskumov vykonaných medzi podnikateľskými subjektmi v Prešovskom kraji, R. Madzinová – I. Sedláková - [in:] K. Kaszuba – R. Madzinová, Komparatívna analýza priamych zahraničných investícií v Prešovskom kraji a v Podkarpatskom vojvodstve, Małopolski Instytut Gospodarczy, Rzeszów 2012, s. 166 – 175.

¹³ A. Szumański, S. Sołtysiński, A. Szajkowski, Kodeks spółek handlowych. Komentarz, T. 4, Wyd. 3, Warszawa 2012, System Informacji Prawnej Legali, s. 69.

¹⁴ J. Strzępka (red.), Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Wyd. 6, Warszawa 2013, System Informacji Prawniczej Lex Polonica, Komentarz do art. 493 k.s.h.

¹⁵ Z. Jara, Kodeks spółek handlowych, Warszawa 2013, System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 493 k.s.h.

następcę w całość jego praw i obowiązków. Spółka przejmująca albo spółka nowo zawiązana wstępuje z dniem połączenia we wszystkie prawa i obowiązki spółki przejmowanej albo spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki. Na spółkę przejmującą albo spółkę nowo zawiązaną przechodzą, z dniem połączenia, w szczególności zezwolenia, koncesje oraz ulgi, które zostały przyznane spółce przejmowanej albo którejkolwiek ze spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki, chyba że ustawa lub decyzja o udzieleniu zezwolenia, koncesji lub ulgi stanowi inaczej. Wyjątek stanowią zezwolenia i koncesje udzielone spółce będącej instytucją finansową jeżeli organ, który wydał zezwolenie lub udzielił koncesji, złożył sprzeciw w terminie miesiąca od dnia ogłoszenia planu połączenia.

Spółka powinna ujawnić w księgach wieczystych lub rejestrach przejścia na spółkę przejmującą albo na spółkę nowo zawiązaną praw ujawnionych w tych księgach lub rejestrach. Następuje to na wniosek tej spółki przejmującej lub nowo zorganizowanej. Z dniem połączenia wspólnicy spółki przejmowanej lub spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki stają się wspólnikami spółki przejmującej bądź spółki nowo zawiązanej. Wynika to z ustawy i następuje z dniem połączenia (art. 493 § 2 k.s.h.). Zbędne jest, zatem oświadczenie woli (w formie aktu notarialnego) o objęciu udziałów lub akcji przez wspólników (akcjonariuszy) spółki przejętej lub wspólników (akcjonariuszy) łączących się spółek.

Sukcesją uniwersalną jest objęta także płaszczyzna formalnoprawna. Z dniem połączenia spółka przejmująca lub spółka nowo zawiązana staje się uczestniczką postępowań sądowych, administracyjnych i innych (np. przed arbitrażami), w których brały udział spółka przejmowana lub spółki łączące się przez zawiązanie nowej. Nie ma znaczenia charakter spraw, o które toczy się lub w związku, z którym toczy się to postępowanie.¹⁶

Naczelny Sąd Administracyjny w Wyroku z dnia 22 kwietnia 2008 r., potwierdził, że „art. 494 § 1 k.s.h. statuuje zasadę sukcesji generalnej także w odniesieniu do uprawnień i obowiązków publicznoprawnych, zaś § 2 tego przepisu ze względu na zawarty w nim zwrot „w szczególności”, stanowi jedynie przykładowe wyliczenie zakresu przedmiotowego sukcesji administracyjnej. Skoro sukcesja uniwersalna obejmuje wszystkie prawa i obowiązki, czyli zarówno te znane, jak i nieznanie spółce, przez to nie istnieje wymóg ich określenia.

Przyjęcie odmiennego poglądu prowadziłyby, bowiem do wyłączenia odpowiedzialności np. za zanieczyszczenie powierzchni ziemi lub gleby, w przypadku każdorazowej zmiany organizacyjnej osoby prawnej w następstwie, której traci ona osobowość prawną (przejęcie, połączenie), a nie ulega likwidacji”.¹⁷

Przepis art. 495 k.s.h. chroni wierzycieli spółek uczestniczących w połączeniu. Majątek każdej z połączonych spółek powinien być zarządzany przez spółkę przejmującą bądź spółkę nowo zawiązaną oddzielnie, aż do dnia zaspokojenia lub zabezpieczenia wierzycieli, których wierzytelności powstały przed dniem połączenia, a którzy przed upływem sześciu miesięcy od dnia ogłoszenia o połączeniu zażądali na piśmie zapłaty. Cel przepisu zmusił do stworzenia instytucji odrębnego zarządu majątkiem spółek uczestniczących w łączeniu się po dniu połączenia.

Obowiązek odrębnego zarządu majątkiem każdej z połączonych spółek wynika z ustawy. Obowiązek ten, dla zarządów spółki przejmującej albo łączącej się przez zawiązanie nowej spółki, powstaje z dniem połączenia. Dla wierzycieli okres ten (sześć miesięcy) płynie od dnia ogłoszenia o połączeniu. Nie jest, zatem konieczny wniosek wierzyciela albo uprzednie zgłoszenie przez nich swoich żądań zapłaty. W tym zakresie wierzyciele mogą to uczynić w ostatnim dniu sześciomiesięcznego terminu liczonego od dnia ogłoszenia o połączeniu. Nie można wykluczyć sytuacji, w której mimo prowadzenia odrębnych zarządów nikt z wierzycieli z żądaniem takim nie wystąpi. Należy już tutaj wspomnieć, że zaniechanie tego

¹⁶ W. Popiołek, J. Frąckowiak, A. Witosz, A. Kidyba, pod red. W. Pyzioł Wojciech (red.), Kodeks spółek handlowych. Komentarz, ... op. cit., System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 494 k.s.h.

¹⁷ Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 22 kwietnia 2008 r., II OSK 447/07, System Informacji Prawnej LexPolonica nr 2479217.

obowiązku przez zarząd spółki przejmującej lub łączącej się przez zawiązanie nowej spółki może spowodować odpowiedzialność solidarną członków tego organu.¹⁸

W okresie odrębnego zarządzania majątkami spółek, wierzycielom każdej spółki służy pierwszeństwo zaspokojenia z majątku swojej pierwotnej dłużniczki, przed wierzycielami pozostałych łączących się spółek. Konstrukcja pierwszeństwa zaspokojenia wierzycieli opiera się na odróżnieniu ich od pierwotnego dłużnika, tj. spółki uczestniczącej w łączeniu. Wierzyciele łączącej się spółki, którzy zgłosili swoje roszczenia w terminie sześciu miesięcy od dnia ogłoszenia o połączeniu i uprawdopodobnili, że ich zaspokojenie jest zagrożone przez połączenie mogą żądać, aby sąd właściwy według siedziby spółki przejmującej albo nowo zawiązanej udzielił im stosownego zabezpieczenia ich roszczeń, jeżeli zabezpieczenie takie nie zostało ustanowione przez łączącą się spółkę przejmującą bądź spółkę nowo zawiązaną. Wierzyciele muszą uprawdopodobnić, że ich zaspokojenie jest zagrożone przez połączenie, a zatem wskazać konkretne okoliczności, które mogą negatywnie wpłynąć na możliwość uzyskania przez nich zaspokojenia (np. połączenie ze spółką będącą w złej kondycji finansowej, obciążonej znacznie zobowiązaniami w stosunku do wierzycieli).

4. Sukcesja podatkowa

Istotą i celem łączenia się spółek jest scalenie dwóch lub większej liczby organizmów gospodarczych, które po połączeniu kontynuują działalność w ramach jednego podmiotu.¹⁹ Fundamentalnym skutkiem łączenia się spółek, a zarazem instrumentem umożliwiającym kontynuację działalności jest zasada sukcesji uniwersalnej. Ustawodawca wprowadził tę zasadę konsekwentnie zarówno w zakresie stosunków cywilnoprawnych, jak i w zakresie stosunków prawnopodatkowych.

Z dniem połączenia spółka przejmująca albo spółka nowo zawiązana wstępuje we wszystkie prawa i obowiązki spółki przejmowanej albo spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki (art. 494 § 1 k.s.h.). Na spółkę przejmującą albo spółkę nowo zawiązaną przechodzą w szczególności zezwolenia, koncesje oraz ulgi, które zostały przyznane spółce przejmowanej albo którejkolwiek ze spółek łączących się przez zawiązanie nowej spółki, chyba, że ustawa lub decyzja o udzieleniu zezwolenia, koncesji lub ulgi stanowi inaczej (art. 494 § 2 k.s.h.).

Spółka nowo zawiązana lub przejmująca wstępuje we wszelkie przewidziane w przepisach prawa podatkowego prawa i obowiązki swych poprzedniczek lub poprzedniczek. Stanowi o tym art. 93 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa²⁰ (zwana dalej Ordynacją podatkową). W myśl natomiast § 2 art. 93 Ordynacji podatkowej powyższą zasadę stosuje się do osoby prawnej łączącej się przez przejęcie innej osoby prawnej (osób prawnych) lub osobowej spółki handlowej (osobowych spółek handlowych). Sukcesją podatkową objęte są także wszelkie prawa (np. do zwrotu nadpłaty) i obowiązki (np. zapłaty podatku) wynikające z decyzji wydanych na podstawie przepisów prawa podatkowego. Wyjątek od zasady kontynuacji polega na tym, że przy ustalaniu dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania nie uwzględnia się straty spółek łączonych czy przejmowanych.

Szczególne skutki łączenia się spółek w zakresie praw i obowiązków podatkowych określają przepisy podatkowe. Natomiast w swej sferze proceduralnej i materialnoprawnej wiążą się z przepisami innymi niż podatkowe. Zgodnie z art. 21 § 1 Ordynacji podatkowej, zobowiązanie podatkowe może powstać z dniem zaistnienia zdarzenia, z którym ustawa podatkowa wiąże powstanie takiego zobowiązania lub z mocy decyzji organu podatkowego ustalającego wysokość zobowiązania.

Określone w tym przepisie zdarzenia oraz decyzje zapadają poza sferą przepisów prawa podatkowego, a mianowicie w sferze stosunków cywilnoprawnych,

¹⁸ W. Popiołek, J. Frąckowiak, A. Witosz, A. Kidyba, W. Pyziół (red.), Kodeks spółek handlowych. Komentarz, ... op. cit., System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 495 k.s.h.

¹⁹ Szerzej: B. Ślusarczyk, A. Wolak - Tuzimek, *Social Responsibility as a New Trend in Enterprise Management*, Journal on Law, Economy and Management, Londyn, 1/2014.

²⁰ T. j. Dz. U. z 2012 r., poz. 749 z późn. zm.

prawnohandlowych i administracyjnych. Z powstaniem zobowiązania podatkowego przepisy prawa podatkowego wiążą określone obowiązki techniczno-prawne, tj. złożenie deklaracji podatkowej, zapłata podatku, złożenie zawiadomień itp. W przypadku zobowiązań podatkowych powstających na mocy decyzji administracyjnej podatnik nabywa określone uprawnienia proceduralne, np. prawo złożenia odwołania.

Ponadto, na mocy przepisów o postępowaniu podatkowym podatnik może nabyć określone uprawnienia proceduralne (np. prawo do złożenia pism procesowych, prawo do zapoznania się z materiałem dowodowym) lub może zostać obciążony określonymi obowiązkami (np. obowiązkiem złożenia wyjaśnień, dostarczenia dowodów itp.).

W praktyce, stosunki cywilnoprawne, prawnohandlowe i administracyjne, a także prawnopodatkowe nierozzerwalnie przenikają się, a zasada sukcesji uniwersalnej powinna odnosić się do nich we wszystkich wymiarach. Stąd uzasadnienie dla generalnego charakteru normy wyrażonej w art. 494 § 1 k.s.h.²¹

Przepisy o sukcesji uniwersalnej przy połączeniu zawarte w Kodeksie spółek handlowych będzie się stosować w tych obszarach, których nie regulują wprost przepisy prawa podatkowego, a które mogą mieć wpływ na powstawanie zobowiązań podatkowych. Należą do tej sfery przede wszystkim prawa i obowiązki podatkowe wynikające z:

1. decyzji administracyjnych innych niż decyzje podatkowe,
2. innych zdarzeń zaszłych przed połączeniem, z którymi ustawy podatkowe mogą wiązać powstanie zobowiązań podatkowych po połączeniu, np. umowy cywilnoprawne, orzeczenia sądów.

5. Konsekwencje łączenia się spółek w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych

Rokiem podatkowym w spółce kapitałowej jest zasadniczo – rok kalendarzowy. Zgodnie z art. 8 ust. 1 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (u.p.d.p),²² podatnicy mogą przyjąć za rok podatkowy inny niż rok kalendarzowy, okres kolejnych dwunastu miesięcy kalendarzowych. Stosownie do art. 8 ust. 6 u.p.d.p, jeżeli z odrębnych przepisów wynika obowiązek zamknięcia ksiąg rachunkowych (sporządzenia sprawozdania finansowego) przed upływem przyjętego przez podatnika roku podatkowego, za rok podatkowy uważa się okres od pierwszego dnia miesiąca następującego po zakończeniu poprzedniego roku podatkowego do dnia zamknięcia ksiąg rachunkowych. W tym przypadku za następny rok podatkowy uważa się okres od dnia otwarcia ksiąg rachunkowych do końca przyjętego przez podatnika roku podatkowego.

Połączenie spółek nie zawsze powoduje obowiązek zakończenia roku podatkowego przez spółkę przejmującą, gdyż niezależnie od tego, czy połączenie rozliczane jest przy zastosowaniu metody nabycia, czy metody łączenia udziałów, spółka przejmująca nie ma obowiązku zamykania ksiąg rachunkowych.

W świetle art. 27 ust. 1 u.p.d.p. na spółce przejmującej ciąży jednak obowiązek złożenia zeznania CIT-8, za rok podatkowy do końca trzeciego miesiąca roku następnego i w tym terminie wpłacenia należnego podatku dochodowego albo różnicy między podatkiem należnym od dochodu wykazanego w zeznaniu, a sumą należnych zaliczek za okres od początku roku.

W sytuacji, w której połączenie spółek następuje poprzez przejęcie spółki/spółek metodą łączenia udziałów, to w spółkach wystąpi opcja niezamykania ksiąg na dzień połączenia. Co za tym idzie, w przypadku podjęcia decyzji o niezamykaniu ksiąg rachunkowych na dzień połączenia, rok podatkowy spółki przejmowanej zakończy się, a zatem spółka przejmująca nie będzie miała obowiązku złożenia zeznania CIT-8 o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) spółki przejmowanej za rok podatkowy do dnia

²¹ A. Helin, K. Zorde, A. Bernaziuk, R. Kowalska, Fuzje i przejęcia spółek kapitałowych. Zagadnienia rachunkowe i podatkowe, Warszawa 2012, System Informacji Prawnej Legalis.

²² Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t. j. Dz. U. z 2014 r., poz. 157 z późn. zm.).

połączenia. Spółka przejmująca powinna natomiast w takim przypadku wpłacić zaliczkę miesięczną na podatek od osiągniętego dochodu przez tę spółkę oraz przez spółki przejęte za okres od początku przyjętego przez spółkę przejmującą roku podatkowego. Po zakończeniu roku podatkowego spółki przejmującej, składa ona roczne zeznanie podatkowe CIT-8 na ogólnych zasadach. W zeznaniu tym uwzględnia połączone wyniki podatkowe spółek przejmowanej i przejmującej za cały rok podatkowy (ostatnie lata podatkowe wszystkich łączących się spółek). Rozliczeniu ulegnie suma zaliczek wpłaconych przez wszystkie łączące się spółki w ich ostatnich latach podatkowych.²³

W przypadku, gdy zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości²⁴ zajdą okoliczności uzasadniające zamknięcie ksiąg rachunkowych przed końcem roku obrotowego, na podstawie art. 8 ust. 6 u.p.d.p. następuje skutek w postaci zakończenia roku podatkowego podmiotu łączonego (przejmowanego). Okoliczności takie zachodzą, gdy:

1. łączenie jest rozliczane metodą łączenia udziałów i nie powstaje w wyniku połączenia nowa jednostka (przejęcie) oraz nie zostanie podjęta decyzja o niezamykaniu ksiąg rachunkowych spółki przejmowanej albo zostanie podjęta decyzja o zamknięciu ksiąg;

2. łączenie jest rozliczane metodą łączenia udziałów, lecz powstaje nowa jednostka (połączenie przez zawiązanie nowej spółki);

3. połączenie jest rozliczane metodą nabycia.

W wymienionych sytuacjach powstaje skutek w postaci zakończenia roku podatkowego i obowiązku złożenia za spółkę przejętą rocznego zeznania CIT-8. Do dwudziestego dnia pierwszego miesiąca następnego roku podatkowego (w tym przypadku miesiąca, następującego po miesiącu, w którym nastąpił dzień połączenia), należy wpłacić zaliczkę na podatek za ostatni miesiąc roku podatkowego (art. 25 ust. 1a u.p.d.p.).

6. Opodatkowanie wspólników łączących się spółek

W przypadku połączenia spółek kapitałowych dokonywanego na podstawie przepisów Kodeksu spółek handlowych, zasada neutralności podatkowej w momencie połączenia spółek obejmuje nie tylko spółki przejmujące, ale również udziałowców/akcjonariuszy spółki przejmowanej.

W myśl art. 12 ust. 4 pkt 12 u.p.d.p., w przypadku połączenia spółek kapitałowych, nominalna wartość przydzielonych udziałowcom/akcjonariuszom udziałów/akcji nie stanowi u nich przychodu. Przepisu tego nie stosuje się, jeśli połączenie spółek nie jest przeprowadzane z uzasadnionych przyczyn ekonomicznych, lecz głównym bądź jednym z głównych celów takiej operacji jest uniknięcie lub uchylenie się od opodatkowania (art. 10 ust. 4 u.p.d.p.).

Wobec powyższego z tytułu połączenia spółek u udziałowca spółki przejmującej nie powstanie przychód podlegający opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych. Przychód taki powstanie dopiero w momencie zbycia lub umorzenia udziałów (akcji) otrzymanych w wyniku łączenia się spółek. Przychodem będzie w takim przypadku umowna cena zbycia (chyba, że w sposób nieuzasadniony odbiega ona od wartości rynkowej, wówczas stosuje się procedurę szacowania przychodu określoną w art. 14 ust. 1–3 u.p.d.p.).

W przypadku połączenia spółek kapitałowych zgodnie z treścią przepisu art. 24 ust. 8 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych²⁵ (u.p.d.f.), dochód (przychód) udziałowca/akcjonariusza spółki przejmowanej, będącego osobą fizyczną, stanowiący nadwyżkę pomiędzy wartością nominalną udziałów/akcji przydzielonych przez spółkę przejmującą lub nowo zawiązaną a wydatkami na nabycie (objęcie) udziałów/akcji w spółce przejmowanej nie podlega opodatkowaniu w momencie połączenia spółek (art. 24 ust. 8 u.p.d.f.). Ewentualny dochód podlega opodatkowaniu dopiero w momencie zbycia udziałów/akcji spółki przejmującej lub nowo zawiązanej.

²³ Interpretacja indywidualna Dyrektora Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie z dnia 30 września 2005 r., sygn. akt: 1471/DPD1/423/63/05/SG/2.

²⁴ Dz. U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.

²⁵ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t. j. Dz. U. 2012 r. poz. 361 z późn. zm.).

Ustawodawca postanowił przesunąć opodatkowanie tego dochodu na moment, gdy dojdzie do odpłatnego zbycia udziałów (akcji) spółki powstałej w wyniku połączenia, co wynika z treści art. 24 ust. 8 u.p.d.f.²⁶

Reasumując, stwierdzić należy, że objęcie udziałów w spółce przejmującej przez wspólników spółki przejmowanej, w zamian za przeniesienie całego majątku tej spółki na spółkę przejmującą nie spowoduje powstania dochodu do opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych po stronie tych wspólników.

7. Podatek od towarów i usług (VAT) w odniesieniu do łączenia się spółek

W przypadku łączenia spółek przez zawiązanie nowej spółki żaden z numerów identyfikacji podatkowej (NIP) dotychczas stosowanych przez spółki łączące się nie przechodzi na spółkę nowo zawiązaną. W tym przypadku konieczny jest nowy NIP. W myśl, bowiem art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników²⁷ (NIP), dotychczasowy numer identyfikacji podatkowej nie przechodzi na następcę prawnego (z wyjątkami, które nie dotyczą łączenia spółek). Zatem w przypadku powstania nowej spółki na bazie połączonych spółek konieczne jest wystąpienie z wnioskiem o nadanie jej NIP. Z kolei spółka przejmująca po połączeniu spółek przez przejęcie ma prawo nadal posługiwać się nadanym jej wcześniej numerem identyfikacji podatkowej.

W konsekwencji nieprzechodzenia na spółkę-następcę prawnego numeru NIP nie przechodzi na nią także status podatnika VAT ani status podatnika VAT UE²⁸. Spółka nowo zawiązana bądź spółka przejmująca, która nie posiadała tego statusu, będzie zatem musiała dokonać zgłoszenia rejestracyjnego.

Jeśli przed połączeniem wystąpi w spółce przejmowanej bądź spółkach łączących się przez zawiązanie nowej spółki nadwyżka naliczonego podatku VAT nad podatkiem należnym, należy przyjąć, pomimo że nie zostało to wprost uregulowane w ustawie, iż spółka przejmująca (nowo zawiązana) będzie mogła odliczyć podatek naliczony od swojego podatku należnego lub otrzymać jego zwrot. Jest to, bowiem naturalna konsekwencja przyjętej w Ordynacji podatkowej zasady sukcesji uniwersalnej.

W przypadku połączenia spółka przejmująca (nowo zawiązana) otrzymuje zazwyczaj po dniu połączenia faktury, ich korekty i duplikaty adresowane na spółkę przejmowaną (łączącą się).

W zakresie podatku VAT okresem rozliczeniowym jest miesiąc kalendarzowy, przy czym okresy rozliczeniowe pokrywają się u spółki przejmowanej i przejmującej. Dzień połączenia, który w przypadku podatku dochodowego od osób prawnych skutkuje przedwczesnym zakończeniem okresu rozliczeniowego, nie odnosi analogicznego skutku w zakresie rozliczeń VAT. Gdy dzień połączenia następuje w trakcie miesiąca (tj. nie w ostatnim dniu miesiąca), nie wpływa to na długość okresu rozliczeniowego w podatku VAT.

W myśl art. 99 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (u.VAT), podatnicy obowiązani są co do zasady do składania deklaracji podatkowych za okresy miesięczne w terminie do 25. dnia miesiąca następującego po każdym kolejnym miesiącu, w którym powstał obowiązek podatkowy. Zgodnie z art. 93 § 2 Ordynacji podatkowej, podmiot przejmujący wstępuje we wszystkie prawa i obowiązki wynikające z przepisów podatkowych podmiotów przejmowanych. Spółka przejmująca (nowo zawiązana) jest zobowiązana m.in. do dokonania obliczenia podatku i złożenia deklaracji podatkowej za ostatni miesiąc istnienia spółek przejmowanych (łączących się). Wnika to z tego, że w związku z połączeniem spółek, spółka przejmująca staje się następcą prawnym spółek przejmowanych w zakresie obowiązków wynikających z prawa podatkowego.

²⁶ Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z dnia 11 marca 2010 r., sygn. akt: ILPB2/415-1200/09-4/JK.

²⁷ Ustawa z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników (Dz. U. z 2012 r. poz. 1314 z późn. zm.).

²⁸ Szczegółowy zakres opodatkowania określa ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r., Nr 177, poz. 1054 z późn. zm.).

Na podstawie obecnie obowiązujących przepisów najbardziej prawidłowym postępowaniem i skutkiem połączenia spółek wydaje się połączenie danych wynikających z ewidencji VAT podmiotów przejmowanych (łączących się) i przejmującego (nowo zawiązanego) za miesiąc, w którym nastąpiło połączenie, w jednej deklaracji VAT-7 za ten miesiąc i złożenie tej deklaracji w imieniu podmiotu przejmującego (z danymi tego podmiotu oraz z podpisani jego prawnych przedstawicieli) do naczelnika urzędu skarbowego właściwego dla spółki przejmującej (nowo zawiązanej). W konsekwencji wydaje się uzasadnione, aby spółka przejmująca (nowo zawiązana) wykazała w deklaracji VAT za miesiąc, w którym nastąpiło połączenie, wartość swojej sprzedaży i zakupów od dnia połączenia oraz wartość sprzedaży i zakupów obu połączonych firm do dnia połączenia.²⁹

W przypadku połączenia się podmiotów gospodarczych, deklaracja podatkowa za ostatni okres działalności podmiotu przejmowanego powinna zostać złożona przez podmiot przejmujący do urzędu skarbowego, właściwego dla podmiotu przejmującego oraz zostać podpisana przez następcę prawnego. W konsekwencji należy uznać, iż deklaracja podatkowa VAT-7 za ostatni okres działalności spółki przejmowanej powinna zostać złożona w urzędzie skarbowym właściwym dla następcy prawnego.³⁰ Spółka ta będzie obowiązana do złożenia deklaracji podatkowej za okres do dnia zarejestrowania połączenia w Krajowym Rejestrze Sądowym, gdyż jej rozwiązanie nastąpi dopiero w dniu wpisu połączenia do odpowiedniego rejestru. Obowiązek złożenia deklaracji podatkowej VAT-7 za ten okres spoczywa na Spółce przejmującej. Dane na deklaracji powinny wskazywać na podmiot przejmowany, natomiast sama deklaracja powinna być podpisana przez podmiot przejmujący.³¹

8. Sukcesja w zakresie pozostałych podatków i opłat

Sukcesja praw i obowiązków podatkowych dotyczy także podatku od nieruchomości³². Regulacja podatkowa określa jednak jedynie obowiązki informacyjno-notyfikacyjne podatnika w odniesieniu do sytuacji, w których powstał obowiązek podatkowy oraz do zmian mających wpływ na wymiar podatku od nieruchomości, nie zakreśla natomiast terminów, jakie powinny być dochowane do poinformowania właściwych organów o zmianach innych aniżeli wpływające na wymiar podatku.³³ Dla spółki nowo zawiązanej albo spółki przejmującej, która nie była przed połączeniem podatnikiem podatku od nieruchomości obowiązek podatkowy powstanie od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym nastąpił dzień połączenia. W związku z tym spółka ta powinna w terminie 14 dni od dnia połączenia złożyć organowi podatkowemu właściwemu ze względu na położenie nieruchomości deklarację na podatek od nieruchomości. Spółka przejmująca, która do czasu połączenia była już podatnikiem podatku od nieruchomości, lecz w wyniku połączenia nastąpiła dla tej spółki zmiana podstawy opodatkowania, powinna w terminie 14 dni od dnia połączenia skorygować swoją deklarację podatkową.³⁴

W wyniku połączenia spółka przejmująca stanie się nowym właścicielem środków transportowych (sukcesja uniwersalna). Zgodnie jednak z przepisem art. 9 ust 3 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, w przypadku zmiany właściciela

²⁹ A. Helin, K. Zorde, A. Bernaziuk, R. Kowalska, Fuzje ...op. cit., Rozdział 7 Aspekty podatkowe fuzji, Warszawa 2012, System Informacji Prawnej Legalis.

³⁰ Szerzej: B. Sowa, Przedsiębiorstwo jako podatnik podatku od towarów i usług (VAT) [w:] Modern Management Review MMR Quartely, Volume XIX (Januar-March), Research Journal 21 (1/2014) s. 139 - 150.

³¹ Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 26 stycznia 2011 r., sygn. akt: TPPI/443-1064a/10/MN.

³² Roz. 2 i 2a ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (t. j. Dz. U. z 2014 r., poz. 849 z późn. zm.).

³³ Szerzej: B. Sowa, Czynniki kształtujące cenę benzyny w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem podatków i opłat [w:] Europejski wymiar bezpieczeństwa energetycznego a ochrona środowiska. Bezpieczeństwo - Edukacja - Gospodarka. Ochrona Środowiska. Polityka - Prawo - Technologie, red. naukowa: P. Kwiatkiewicz, R. Szczerbowski (i in.), Wyd. Fundacja na rzecz Czystej Energii, Poznań 2014, s. 655-670.

³⁴ A. Helin, K. Zorde, A. Bernaziuk, R. Kowalska, Fuzje ...op. cit., Rozdział 7 Aspekty podatkowe fuzji, Warszawa 2012, System Informacji Prawnej Legalis.

zarejestrowanego środka transportowego obowiązek podatkowy ciąży na poprzednim właścicielu do końca miesiąca, w którym nastąpiło przeniesienie własności. Natomiast na nowym właścicielu zarejestrowanego środka transportowego obowiązek podatkowy ciąży od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym środek ten został nabyty. Omawiany podatek jest, bowiem podatkiem majątkowym ściśle związanym z prawem własności.³⁵

Zakończenie

Łączenie się spółek stanowi podstawę rozwoju korporacji zarówno w kraju jak i na świecie. Bardzo często w oczach pojedynczych jednostek, które decydują się na połączenie są traktowane jak jeden z elementów szeroko pojętego planu jej rozwoju. Proces ten jest niejednorodny i wymagający podjęcia określonych działań, jednakże w większości przypadków przynosi zadowalający efekt ekonomiczny, tworząc podmiot silny i stabilny.³⁶

Problematyka łączenia się spółek staje się coraz istotniejszym aspektem w realiach polskiej gospodarki. Taka forma konsolidacji kapitału powoduje, że gro spółek unika likwidacji i funkcjonuje w ramach dużego, nowopowstałego konsorcjum lub spółki kontynuującej działalność.

Nie można uznać, że łączenie się spółek jest procesem prostym ani też przebiegającym w szybkim tempie. Wręcz przeciwnie, niezależnie od standardów, jakimi posługują się firmy, jest to proces niezwykle złożony, a co więcej niespójny pod względem obowiązywania przepisów kodeksu spółek handlowych, rachunkowych i podatkowych. Jednak należy pamiętać, że połączenie dwóch przedsiębiorstw, to nie tylko konsolidacja ich sprawozdań finansowych, ale również trudne do przewidzenia rezultaty – zarówno pozytywne jak i negatywne- wynikające z wprowadzenia czy to wspólnego systemu zarządzania, jak również nowej kultury organizacyjnej oraz ograniczenia konkurencji pomiędzy jednostkami.

Możliwość połączenia spółek należy traktować również, jako korzystną alternatywę w stosunku do braku płynności finansowej firmy, a co za tym idzie nieuchronnej wizji jej likwidacji.

Bibliografia:

1. Dziekański P., Analiza dyskryminacji w ocenie stanu finansowego przedsiębiorstw [w:] Przedsiębiorstwo XXI wieku; Szanse i zagrożenia, tom 1, materiały II; B. Lubas, B. Piasny (red.), Wyd. KUL, Lublin 2012.
2. Helin A., Zorde K., Bernaziuk A., Kowalska R., Fuzje i przejęcia spółek kapitałowych. Zagadnienia rachunkowe i podatkowe, Warszawa 2012, System Informacji Prawnej Legalis.
3. Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 26 stycznia 2011 r., sygn. akt: TPP1/443-1064a/10/MN.
4. Interpretacja indywidualna Dyrektora Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie z dnia 30 września 2005 r., sygn. akt: 1471/DPD1/423/63/05/SG/2.
5. Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z dnia 11 marca 2010 r., sygn. akt: ILPB2/415-1200/09-4/JK.
6. Jara Z., Kodeks spółek handlowych, Warszawa 2013 r. System Infrmacji Prawej Lex Polonica, Komentarz do art. 493 k.s.h.
7. Kitowski J., Metody dyskryminacyjne jako instrument oceny ryzyka upadłości firmy, Zarządzanie i Finanse z 2013 r., nr 4, cz. 3.
8. Olak A., Dziekański P., Pytka S., Marketing Terytorialny – gmina i jej promocja. S.R.O. Košice, Košice-Ostrowiec-Zagnańsk 2014.

³⁵ Tamże.

³⁶ Szerzej: A. Olak, L. Jamnicka, Bezpieczeństwo rozwoju przedsiębiorstw a zagrożenia w procesie Leasingu, [w:] A. Limański, Konkutencyjność podmiotów gospodarczych w warunkach niepewności. Wyd. WSMiJO, Katowice 2011.

9. Olak A., Jamnicka L., Bezpieczeństwo rozwoju przedsiębiorstw a zagrożenia w procesie Leasingu, [w:] A. Limański, Konkutencyjność podmiotów gospodarczych w warunkach niepewności. Wyd. WSZMiJO, Katowice 2011.
10. Opalski A., Europejskie prawo spółek, (wydanie 1), LexisNexis, Warszawa 2010.
11. Popiołek W., Frąckowiak J., Witosz A., Kidyba A., W. Pyziół (red.), Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2008, System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 492 k.s.h.
12. Pukała R., Zarządzanie ryzykiem przedsiębiorstwa w warunkach recesji, [w:] K. Kaszuba (red.) Podkarpackie przedsiębiorstwa po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, MIG, Rzeszów 2010.
13. Rodzynkiewicz M., Łączenie się spółek. Komentarz, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2002, System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 492 k.s.h.
14. Správa z anketových výskumov vykonaných medzi podnikateľskými subjektmi v Prešovskom kraji, R. Madzinová – I. Sedláková - [in:] K. Kaszuba – R. Madzinová, Komparatívna analýza priamych zahraničných investícií v Prešovskom kraji a v Podkarpatskom vojvodstve, Małopolski Instytut Gospodarczy, Rzeszów 2012.
15. Sowa B., Czynniki kształtujące cenę benzyny w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem podatków i opłat [w:] Europejski wymiar bezpieczeństwa energetycznego a ochrona środowiska. Bezpieczeństwo - Edukacja - Gospodarka. Ochrona Środowiska. Polityka - Prawo - Technologie, red. naukowa: P. Kwiatkiewicz, R. Szczerbowski (i in.), Wyd. Fundacja na rzecz Czystej Energii, Poznań 2014.
16. Sowa B., Przedsiębiorstwo jako podatnik podatku od towarów i usług (VAT) [w:] Modern Management Review MMR Quartely, Volume XIX (Januar-March), Research Journal 21 (1/2014).
17. Strzępka J. (red.), Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Wyd. 6, Warszawa 2013, System Informacji Prawnej Lex Polonica, Komentarz do art. 493 k.s.h.
18. Szumański A., Sołtysiński S., Szajkowski A., Kodeks spółek handlowych. Komentarz, T. 4, Wyd. 3, Warszawa 2012, System Informacji Prawnej Legali.
19. Ślusarczyk B., Ślusarczyk S., Podstawy mikro- i makroekonomii, Wyd. Politechniki Lubelskiej, Lublin 2011.
20. Ślusarczyk B., Wolak - Tuzimek A., Social Responsibility as a New Trend in Enterprise Management, Journal on Law, Economy and Management, Londyn, 1/2014.
21. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (t. j. Dz. U. z 2014 r., poz. 849 z późn. zm.).
22. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t. j. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 z późn. zm.).
23. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. z 2014 r., poz. 157 z późn. zm.).
24. Ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.).
25. Ustawa z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników (Dz. U. z 2012 r. poz. 1314 z późn. zm.).
26. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (t. j. Dz. U. z 2012 r., poz. 749 z późn. zm.).
27. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t. j. Dz. U. z 2013 r., poz. 1030 z późn. zm.).
28. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r., Nr 177, poz. 1054 z późn. zm.).
29. Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 22 kwietnia 2008 r., II OSK 447/07, System Informacji Pranej LexPolonica nr 2479217.

AKTYWNOŚĆ SAMORZĄDU LOKALNEGO JAKO DETERMINANTA KONKURENCYJNOŚCI REGIONU PODKARPACKIEGO

1. Determinanty aktywności samorządu lokalnego

Aktywność samorządu lokalnego determinują następujące elementy: udział środków z budżetu unii europejskiej, powierzchnię powiatu objętą miejscowym planem przestrzennego zagospodarowania, ranking powiatów związku powiatów polskich oraz promocję turystyczną. Aktywność samorządowa ma również wpływ na podejmowane decyzje przez przyszłych inwestorów, ponieważ stanowi ona źródło informacji o tym, czy powiat pozyskuje i w jakim rozmiarze środki z Unii Europejskiej, jakie są determinanty lokalizacyjne dla przyszłych inwestycji i rozwoju już istniejących (Miejscowe Plany Zagospodarowania Przestrzennego), jak oceniane są w Polsce urzędy działające w ramach powiatu (ze względu na działania o charakterze proinwestycyjnym i prorozwojowym, rozwiązania poprawiające jakość obsługi mieszkańca oraz funkcjonowania JST, działania związane z rozwojem społeczeństwa informacyjnego, obywatelskiego, umacnianie systemów związanych z zarządzaniem bezpieczeństwem urzędu, promowanie rozwiązań związanych z ochroną zdrowia oraz pomocy społecznej, wspieranie działań związanych ze społeczną gospodarką rynkową, promowanie rozwiązań w zakresie ekoenergetyki i proekologii, współpracę o znaczeniu krajowym i międzynarodowym oraz działania o charakterze promocyjnym) jak również jak wygląda już od strony samej turystyki jej promocja (promocja turystyczna).

Na podstawie wag i wartości składników, utworzono miernik syntetyczny aktywności samorządu lokalnego. Uzyskane tą drogą dane zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1

Miernik syntetyczny aktywności samorządu lokalnego

WYSZCZEGÓLNIENIE	ROK		
	2008	2009	2010
Powiat bieszczadzki	0,148	0,209	0,244
Powiat brzozowski	0,111	0,308	0,484
Powiat jasielski	0,328	0,504	0,292
Powiat krośnieński	0,323	0,309	0,382
Powiat sanocki	0,199	0,422	0,173
Powiat leski	0,448	0,353	0,393
Powiat m. Krosno	0,577	0,444	0,563
Powiat jarosławski	0,409	0,218	0,199
Powiat lubaczowski	0,188	0,232	0,317
Powiat przemyski	0,117	0,301	0,417
Powiat przeworski	0,131	0,376	0,339
Powiat m. Przemyśl	0,222	0,129	0,534
Powiat kolbuszowski	0,112	0,326	0,343
Powiat łańcucki	0,142	0,167	0,141
Powiat ropczycko-sędziszowski	0,375	0,175	0,271
Powiat rzeszowski	0,211	0,356	0,444
Powiat strzyżowski	0,272	0,263	0,454
Powiat m. Rzeszów	0,665	0,490	0,661
Powiat dębicki	0,243	0,236	0,234
Powiat leżajski	0,382	0,485	0,517
Powiat mielecki	0,315	0,275	0,252
Powiat niżański	0,246	0,631	0,522
Powiat stalowowolski	0,469	0,536	0,700
Powiat tarnobrzeski	0,173	0,170	0,198
Powiat m. Tarnobrzeg	0,574	0,161	0,229
WOJEWÓDZTWO PODKARPACKIE	0,295	0,323	0,372

Źródło: opracowanie własne.

W analizowanym okresie od roku 2008 do 2010, w przypadku miernika aktywności samorządu lokalnego, dla powiatów: stalowowolskiego i lubaczowskiego, zarysowuje się wyraźny trend wzrastający. Wyraźny trend wzrostowy charakterystyczny jest również dla województwa podkarpackiego, co należy traktować jako bardzo pozytywne zjawisko. Mniejszą natomiast tendencję wzrostową wykazują powiaty: bieszczadzki, brzozowski, przemyski, kolbuszowski, rzeszowski oraz leżajski. Niestety z tendencją malejącą mamy do czynienia w przypadku powiatów: jarosławskiego, dębickiego oraz mieleckiego.

Bardzo wysoką wartością miernika w 2008 roku charakteryzują się powiaty miejskie: m. Rzeszów, m. Krosno oraz m. Tarnobrzeg (powyżej 0,5). Od tej grupy znacznie odbiega powiat m. Przemyśl, bo osiągnął tylko poziom miernika 0,22 a więc mieści się wśród powiatów o średnim poziomie miernika. W 2008 roku bardzo niską wartość tego miernika odnotowano dla powiatu brzozowskiego, a rok później – dla powiatu m. Przemyśl. W 2009 roku bardzo wysoką wartość odnotowały powiaty: nizański, stalowowolski i jasielski, a jak już wspomniano najniższą powiat m. Przemyśl i powiat m. Tarnobrzeg oraz powiaty ziemskie łańcucki, tarnobrzeski i ropczycko-sędziszowski (wartości poniżej 0,2).

Rok 2010 to nadal bardzo wysoka pozycja dla powiatu stalowowolskiego – 0,7, powiatów miejskich: m. Rzeszów, m. Krosno oraz po bardzo słabych wynikach w 2008, a szczególnie 2009 roku dla powiatu m. Przemyśl. Jak można zauważyć po bardzo słabych latach 2008-2009, w 2010 roku wzrosła bardzo aktywność samorządowa powiatu m. Przemyśl jak również powiatu przemyskiego, czego bezpośrednim dowodem są chociażby działania związane z promocją turystyki w tych powiatach, a w szczególności w powiecie m. Przemyśl, który swą promocją objął również tereny powiatu przemyskiego (zakrojone działania na szeroką skalę - m.in. promocja w mediach o zasięgu krajowym i regionalnym, czy też ponoszone wydatki związane z turystyką, są kontynuowane do chwili obecnej czyli połowy 2012 roku co zaczyna przynosić wymierne korzyści płynące z turystyki). W 2010 roku sytuacja znów się zmieniła w stosunku do powiatów o bardzo niskiej wartości miernika. Tym razem bardzo niską wartością miernika aktywności samorządu lokalnego odznaczał się powiat łańcucki oraz powiaty sanocki, tarnobrzeski i jarosławski. Pozostałe powiaty w województwie podkarpackim mieszczą się w przedziale wartości średnich dla miernika aktywności samorządowej (od 0,2 do 0,5). W województwie podkarpackim tylko w przypadku powiatów stalowowolskiego i lubaczowskiego w całym badanym okresie, dominowała tendencja wzrostowa w odniesieniu do aktywności powiatów. Powiat stalowowolski zajmował w całym badanym okresie wysokie miejsce wynikające z aktywności samorządu (pomimo zajmowanej wysokiej pozycji miernik wzrósł w 2009 roku o ponad 14% w stosunku do roku 2008, oraz o ponad 30% w roku 2010 w odniesieniu do roku 2009) oraz powiat lubaczowski- w 2009 o ponad 23% i w 2010 o prawie 37%. W powiecie łańcuckim i tarnobrzeskim w których od 2008 do 2010 wartość miernika nie przekroczyła 0,2.

Biorąc pod uwagę kształtowanie się wartości miernika, charakteryzującego aktywność samorządu lokalnego w badanych powiatach, można wyróżnić pięć grup konkurencyjności turystycznej (*PKT*):

– pierwszą grupę stanowi(a) powiat(y): m. Krosno, m. Rzeszów, stalowowolski, dla których poziom wartości oscylował od 0,700 do 1,000 – bardzo duży – *BD*,

– drugą grupę stanowi(a) powiat(y): leżajski, nizański, dla których poziom wartości oscylował od 0,600 do 0,699 – duży – *D*,

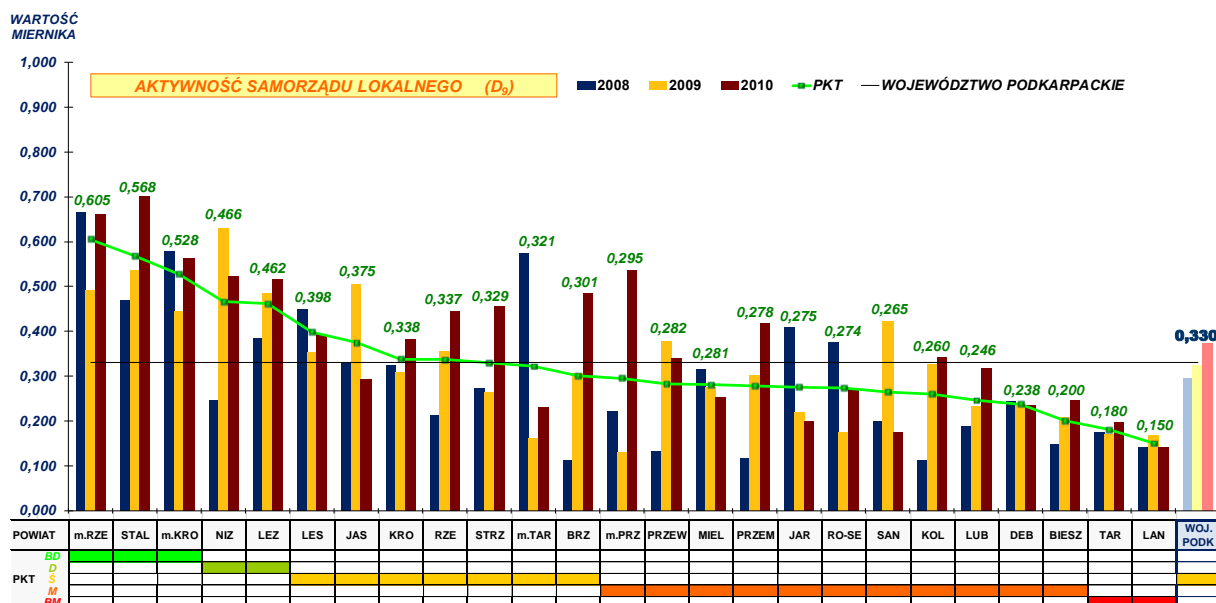
– trzecią grupę stanowi(a) powiat(y): brzozowski, jasielski, krośnieński, leski, rzeszowski, strzyżowski, m. Tarnobrzeg, dla których poziom wartości oscylował od 0,550 do 0,599 – średni – *S*,

– czwartą grupę stanowi(a) powiat(y): bieszczadzki, sanocki, jarosławski, lubaczowski, przemyski, przeworski, m. Przemyśl, kolbuszowski, ropczycko-sędziszowski, dębicki, mielecki, dla których poziom wartości oscylował od 0,540 do 0,549 – mały – *M*,

– piątą grupę stanowi(a) powiat(y): łańcucki, tarnobrzeski, dla których poziom wartości oscylował od 0,000 do 0,539 – bardzo mały – *BM*.

Poniżej został zamieszczony wykres (rycina 1), przedstawiający poziom konkurencyjności turystycznej *PKT* powiatów województwa podkarpackiego w latach 2008–2010 prezentujący aktywność samorządów lokalnych.

W oparciu o analizę poszczególnych elementów, składających się na dział aktywności samorządu lokalnego ustalono, że na kształtowanie się wartości miernika aktywności samorządu lokalnego w poszczególnych badanych latach, w dużym stopniu świadczy poziom pozyskanych środków z budżetu Unii Europejskiej.



Rycina 1. Poziom konkurencyjności turystycznej powiatów województwa podkarpackiego w latach 2008-2010 dla aktywności samorządu lokalnego

Źródło: opracowanie własne.

2. Aktywność w pozyskiwaniu środków z budżetu Unii Europejskiej

O aktywności samorządów (JST) w dużym stopniu świadczy poziom pozyskanych środków z budżetu Unii Europejskiej. Analizując poziom pozyskanych środków z budżetu Unii Europejskiej w latach 2008-2010 w województwie podkarpackim zauważa się charakterystyczny wyraźny trend wzrostowy (tabela 2) – w 2008 roku pozyskano ponad 174 mln zł, a rok później już 345 mln. zł co stanowi wzrost o prawie 98%, zaś w 2010 roku 752 mln zł, a wzrost w stosunku do roku 2009 wyniósł prawie o 120%. Wzrost ten w skali województwa w pewien sposób tłumaczyłoby saldo dotyczące różnicy pomiędzy dochodami i wydatkami – ujemne w odniesieniu do powiatów dla całego województwa podkarpackiego. Jest to najprawdopodobniej spowodowane tym, iż zarówno JST powiatów jak i gmin w celu pozyskania funduszy europejskich jako beneficjent muszą, aby uzyskać te fundusze wnieść określony procentowo wkład własny. Możemy zauważyć, że w badanym okresie od 2008 do 2010 roku najwięcej funduszy pozyskały powiat rzeszowski i powiat m. Rzeszów.

Natomiast powiat jasielski, dębicki i stalowowolski osiągnęły kwotę przekraczającą 75 mln zł każdy. Słabiej wypadają powiaty miejskie: m. Krosno i m. Tarnobrzeg – uzyskana łączna kwota w tym okresie wynosi poniżej 30 mln zł, oraz ziemskie leski, tarnobrzeski, łańcucki i bieszczadzki. Wśród najmniej pozyskujących środki z budżetu UE znalazły się – wiodące w rozwoju turystyki – powiaty bieszczadzki i leski.

Przedstawiając dochody powiatów w okresie od 2008-2010 roku zauważamy, że te JST dysponują środkami, pozwalającymi na pozyskiwanie funduszy pomocowych (powiat bieszczadzki osiągnął dochód 548 mln. zł a leski 626 mln zł). Dla porównania powiat rzeszowski w tym okresie miał dochody rzędu 273 mln zł, a m. Rzeszów 684 mln zł., czyli mniejsze w przypadku powiatu rzeszowskiego o połowę w porównaniu do powiatów

bieszczadzkiego i leskiego. Świadczy to o małej aktywności wymienionych powiatów w porównaniu do pozyskiwanych środków z budżetu UE. W 2010 roku powiat bieszczadzki nie uzyskał żadnych środków z UE, zaś odnosząc do powiatu leskiego następuje wzrost ponad 100% – w 2009 roku wyniósł 144,25% a w 2010 roku 129,57%). Należy podkreślić, że powiat krośnieński, który miał w tym czasie największe dochody w województwie - bo prawie 2 mld zł.- pozyskał z UE jedynie 33 mln zł (pozytywne może być tylko to, iż zwiększa on z roku na rok pozyskiwanie funduszy z UE – o 108,53% w 2009 roku i o 273,53% w 2010 roku – wyraźna tendencja wzrostowa). W 2010 roku tylko dwa powiaty sanocki i jasielski pozyskały mniejszą kwotę niż rok wcześniej, a jak już wcześniej zasygnalizowano, powiat bieszczadzki tych środków w ogóle nie pozyskał.

Tabela 2

Aktywność jednostek samorządu terytorialnego - pozyskane środki z budżetu Unii Europejskiej w latach 2008-2010 w podziale na powiaty województwa podkarpackiego

WYSZCZEGÓLNIENIE	ŚRODKI Z BUDŻETU UNII EUROPEJSKIEJ w zł.				
	ROK			ZMIANA w %	
	2008	2009	2010	2009/2008	2010/2009
Powiat bieszczadzki	591 406	3 529 740	0	596,84	0,00
Powiat brzozowski	887 164	6 108 975	33 413 924	688,60	546,96
Powiat jasielski	17 620 696	47 276 791	37 082 795	268,30	78,44
Powiat krośnieński	3 054 445	6 369 332	23 791 445	208,53	373,53
Powiat sanocki	7 556 698	36 560 382	18 607 393	483,81	50,89
Powiat leski	2 661 307	6 500 270	14 922 786	244,25	229,57
Powiat m. Krosno	11 648 936	2 684 718	11 337 933	23,05	422,31
Powiat jarosławski	5 534 782	8 223 680	20 420 369	148,58	248,31
Powiat lubaczowski	3 120 998	11 284 776	24 581 292	361,58	217,83
Powiat przemyski	1 009 360	11 799 201	29 782 766	1168,98	252,41
Powiat przeworski	3 237 110	15 480 748	23 925 253	478,23	154,55
Powiat m. Przemysł	1 868 198	1 021 506	50 663 264	54,68	4959,66
Powiat kolbuszowski	981 836	16 343 135	28 526 904	1664,55	174,55
Powiat łańcucki	2 515 590	7 951 222	10 466 342	316,08	131,63
Powiat ropczycko-sędziszowski	5 103 621	4 505 742	20 865 236	88,29	463,08
Powiat rzeszowski	5 957 544	37 065 999	85 211 311	622,17	229,89
Powiat strzyżowski	2 151 815	6 280 488	31 465 496	291,87	501,00
Powiat m. Rzeszów	46 588 235	8 344 438	62 574 830	17,91	749,90
Powiat dębicki	15 227 867	24 528 399	43 499 342	161,08	177,34
Powiat leżajski	2 119 974	16 485 261	35 817 709	777,62	217,27
Powiat mielecki	7 753 904	21 998 013	39 554 347	283,70	179,81
Powiat nizański	3 072 878	21 536 460	28 877 842	700,86	134,09
Powiat stalowowolski	6 642 370	18 035 458	53 872 894	271,52	298,71
Powiat tarnobrzegi	1 706 652	3 796 311	15 617 104	222,44	411,38
Powiat m. Tarnobrzeg	15 724 723	1 305 412	7 131 924	8,30	546,34
WOJEWÓDZTWO PODKARPACKIE	174 338 108	345 016 456	752 010 499	197,90	217,96

Źródło: opracowanie własne.

Samorządy lokalne korzystały w latach 2008-2010 z różnych funduszy pomocowych Unii Europejskiej w ramach Funduszu Spójności w latach 2007–2013, Narodowej Strategii Spójności, krajowych programów operacyjnych (Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Program Operacyjny kapitał Ludzki, Program Operacyjny rozwój Polski Wschodniej, Program Operacyjny Pomoc Techniczna oraz programy współpracy międzynarodowej i międzyregionalnej), Regionalnego Programu Operacyjnego, Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich a także Europejskiej Współpracy Terytorialnej (województwo podkarpackie uczestniczy w dwóch programach INTERREG dotyczących współpracy transgranicznej: Polska-Białoruś-Ukraina – budżet projektu to 186 mln euro oraz Polska-Słowacja 85 mln euro). W latach 2007-2015 województwo podkarpackie uzyska łącznie 2,75 mld euro, w ramach tzw. działań objętych Strategią Rozwoju Kraju 2007-2015. Wartość szacowana po stronie unijnego dofinansowania to środki w kwocie 2,29 mld euro, a udział środków krajowych to około 455,25 mln euro. W latach od 2004–2009 korzystano również z Norweskiego Mechanizmu Finansowego

i Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego (NMF i MF EOG). Umowy dwustronne dotyczące nowej perspektywy finansowej na lata 2009-2014 w odniesieniu do NMF podpisane zostały dopiero 28 lipca 2010 roku, a memorandum w tej sprawie 17 czerwca 2011 roku (1,788 mld euro z czego dla Polski przeznaczono 32% tej kwoty – zob. www.eog.gov.pl). Od 2008 roku istnieje również możliwość uzyskiwania przez samorzady lokalne z funduszy w ramach Szwajcarskiego Instrumentu Finansowego (SIF) – i tak dla Polski w ciągu 8 lat ma być to kwota 311 mln. euro. Należy również nadmienić, iż znacząca część funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności, przeznaczana jest na inwestycje infrastrukturalne bezpośrednio związane z sektorem transportu¹. Czynnikiem przeciwdziałającym wykluczeniu społecznemu, marginalizacji, a nawet trwałemu wyłączeniu regionu z procesów rozwojowych jest sprawny transport. Poziom zaspokojenia potrzeb komunikacyjnych można traktować jako miernik otwartości i nowoczesności regionów². Jednak to od aktywności samorządów lokalnych będzie zależało, czy i w jakiej wysokości będą korzystać z kolejnych form pomocy europejskiej, nie tylko teraz, ale również w przyszłości.

3. Zagospodarowanie przestrzenne a aktywność samorządów lokalnych

Kolejnym elementem brany w analizie aktywności JST w województwie podkarpackim była powierzchnia powiatu objęta Miejscowym Planem Zagospodarowania Przestrzennego. To jaka powierzchnia jest objęta MPZP leży w gestii JST i stanowi również o jego aktywności, a w dalszym wymiarze stanowi również informację dla przyszłych inwestorów.

Dane dotyczące powierzchni powiatu objętej Miejscowym Planem Zagospodarowania Przestrzennego MPZP ujęto w zamieszczonej poniżej tabeli (tabela 3).

W województwie podkarpackim tylko 7% powierzchni objęte jest MPZP (w Polsce w tym samym okresie to ponad 25% powierzchni kraju – województwo zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Polsce³, przy czym niepokojące jest to, iż z roku na rok powierzchnia ta maleje – pomimo, że istnieje ustawowy obowiązek sporządzania przez jednostki samorządowe MPZP – ustawa z dnia 27 marca 2003 roku o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz. U. z 2003 r. Nr 80, poz. 717) oraz Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 26 sierpnia 2003 roku w sprawie wymaganego projektu miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego (Dz. U. z 2003 r. Nr 164, poz. 1587), a także z ustawy o ochronie przyrody z dnia 16 kwietnia 2004 roku, o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami z dnia 23 lipca 2003 roku (art. 16 ust. 6), o ochronie gruntów rolnych i leśnych z dnia 3 lutego 1995 roku (art. 7.), prawo geologiczne i górnicze z dnia 4 lutego 1994 roku oraz wynikające z sytuacji gdy na terenie gminy mają być realizowane tzw. «inwestycje celu publicznego» mające znaczenie ponad lokalne, a w gminie planuje się inwestycje, posiadające charakter infrastrukturalny, i o funkcjach społecznych, wymagających wydzielenia strefy ochronnej.

Wszystkie te przepisy są bardzo istotne dla rozwoju turystyki i mają wpływ na decyzje lokalizacyjne, podejmowane również przez inwestorów. Brak MPZP na danym obszarze może być jednym z ważnych czynników wpływających na słaby rozwój obszaru recepcji turystycznej. Analizując planowanie przestrzenne w odniesieniu do poszczególnych powiatów województwa podkarpackiego, można zauważyć, że są również powiaty, gdzie ponad 25% powierzchni jest objęte MPZP. Są to powiat krośnieński prawie 38% i powiat miejski Krosno ponad 31%, a więc powyżej średniej krajowej. Powyżej 20% obejmują MPZP w powiatach: miasto Tarnobrzeg, strzyżowski i leżajski. Najmniejszą powierzchnię, objętą MPZP mają

¹ Dyr T., 2012, Inwestycje infrastrukturalne w sektorze transportu jako czynnik kreowania konkurencyjności regionów, [w:] Dyr T., Siek E.J. (red.), Uwarunkowania rozwoju regionalnego Unii Europejskiej, Instytut Naukowo-Wydawniczy SPACTRUM, Radom, s.29-52

² Dyr T., 2009, Czynniki rozwoju rynku regionalnych przewozów pasażerskich, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom, s.278-279.

³ Komornicki T., Śleszyński P., Stępiak M., Deręgowska A., Zielińska B., 2011, Analiza stanu i uwarunkowań prac planistycznych w gminach na koniec 2009 roku, PAN Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego w Warszawie, Warszawa, s.10-11.

powiaty: mielecki, dębicki, bieszczadzki i przeworski (poniżej 2%), sanocki, przemyski i brzozowski (nie osiągają nawet 1% powierzchni powiatu).

Tabela 3

Aktywność jednostek samorządu terytorialnego - Miejscowe Plany Zagospodarowania Przestrzennego w latach 2008-2010 w podziale na powiaty województwa podkarpackiego

POWIAT	POWIERZCHNIA POWIATU w ha						UDZIAŁ POWIERZCHNI POWIATU OBJĘTEJ MPZP W POWIERZCHNI OGÓŁEM w %		
	OGÓŁEM			OBJĘTA MPZM			2008	2009	2010
	2008	2009	2010	2008	2009	2010			
BIESZ	92 589	92 588	92 588	44 949	44 978	35 123	48,55	48,58	37,93
BRZ	4 350	4 350	4 350	1 122	1 305	1 364	25,79	30,00	31,36
JAS	8 540	8 540	8 540	2 004	2 004	2 234	23,47	23,47	26,16
KRO	50 352	50 352	50 352	8 001	12 490	12 490	15,89	24,81	24,81
SAN	58 425	58 426	58 426	12 276	12 697	12 703	21,01	21,73	21,74
LES	4 376	4 376	4 618	923	826	856	21,09	18,88	18,54
m. KRO	83 086	83 087	83 087	13 538	14 331	14 712	16,29	17,25	17,71
JAR	54 832	54 832	54 831	11 162	6 631	6 653	20,36	12,09	12,13
LUB	52 106	52 107	52 107	5 361	5 719	5 719	10,29	10,98	10,98
PRZEM	9 155	9 755	11 636	809	1 022	1 087	8,84	10,48	9,34
PRZEW	118 214	117 613	115 733	7 480	5 071	5 131	6,33	4,31	4,43
m. PRZ	102 866	102 866	102 866	4 153	4 140	4 248	4,04	4,02	4,13
KOL	45 184	45 184	45 184	925	1 528	1 564	2,05	3,38	3,46
LAN	83 175	83 175	83 174	2 696	2 779	2 853	3,24	3,34	3,43
RO-SE	83 494	83 494	83 494	2 595	2 453	2 765	3,11	2,94	3,31
RZE	77 362	77 316	77 317	3 033	2 154	2 156	3,92	2,79	2,79
STRZ	78 564	78 564	78 564	1 891	1 799	1 799	2,41	2,29	2,29
m. RZE	130 835	130 835	130 833	3 025	2 860	2 933	2,31	2,19	2,24
DEB	88 003	88 049	88 050	2 115	1 617	1 748	2,40	1,84	1,99
LEZ	77 748	77 748	77 748	1 201	1 395	1 395	1,54	1,79	1,79
MIEL	113 906	113 906	113 907	1 781	1 781	1 969	1,56	1,56	1,73
NIZ	69 748	69 748	69 748	403	395	1 046	0,58	0,57	1,50
STAL	122 366	122 365	122 365	1 033	1 016	1 097	0,84	0,83	0,90
TAR	121 364	121 363	121 121	493	577	617	0,41	0,48	0,51
m. TAR	53 933	53 934	53 934	230	206	269	0,43	0,38	0,50
WOJ. PODK	1 784 573	1 784 573	1 784 573	133 199	131 774	124 531	7,46	7,38	6,98

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL.

4. Ogólnopolski Ranking Gmin i Powiatów

W Polsce od 2003 roku prowadzony jest przez Związek Powiatów Polskich – Ogólnopolski Ranking Gmin i Powiatów – na zasadzie dobrowolnego i bezpłatnego uczestnictwa wszystkich jednostek samorządu terytorialnego (JST) zarówno gmin jak i powiatów i co warto podkreślić jest on jedynym takim przedsięwzięciem. Na bieżąco w trybie online, aktualizowane są przez ekspertów dane, a podsumowanie wyników odbywa się raz w roku. Należy nadmienić, że w przyszłości warto byłoby stworzyć podobny system oceny, który dotyczyłby konkurencyjności turystycznej w odniesieniu do powiatów jak również i gmin. W dysertacji, do oceny aktywności samorządowej, posłużono się rankingami, dotyczącymi powiatów. W ocenie powiatów i gmin brane są pod uwagę następujące elementy: działania o charakterze proinwestycyjnym i prorozwojowym (przykładowo ilość wydatkowanych środków finansowych pochodzących z funduszy zewnętrznych UE, oraz krajowych; za opracowanie odrębnej tematycznej sektorowej strategii rozwoju przykładowo z zakresu: turystyki, ochrony środowiska, pomocy społecznej); rozwiązania poprawiające jakość obsługi mieszkańca oraz funkcjonowania JST (m.in. system zarządzania jakością potwierdzony aktualnym Certyfikatem ISO 9001, elektroniczny obieg dokumentów i korespondencji w urzędzie; system e-urząd, elektroniczna skrzynka podawcza, system powiadamiania klientów sms); działania związane z rozwojem społeczeństwa informacyjnego (m.in. wydawanie własnej gazety samorządowej; własna pracownia informatyczna; e-kioski;

możliwość zakładania darmowych dla mieszkańców e-maili na domenę urzędowej lub prowadzonej przez JST); działania związane z rozwojem społeczeństwa obywatelskiego (np. uruchomienie odrębnego portalu lub odrębnego działu na stronie internetowej JST, który jest związany z konsultowaniem realizowanych przez samorząd działań; podejmowanie uchwał dotyczących inicjatyw lokalnych; powstanie rady pożytku publicznego – zespołu – o charakterze inicjatywnym i doradczym); umacnianie systemów związanych z zarządzaniem bezpieczeństwem urzędu (m.in. posiadanie Certyfikatu ISO 27001 i Certyfikatu lub / i ISO 20000-1; zgodność funkcjonowania z normą ISO 27001; wdrożenie Programu Bezpieczny Urząd ZZP); promowanie rozwiązań związanych z ochroną zdrowia oraz pomocy społecznej (m.in. dostosowanie urzędu dla osób niepełnosprawnych; przeprowadzanie programów w zakresie zdrowia); wspieranie działań związanych ze społeczną gospodarką rynkową (np. partnerstwo publiczno-prywatno-społeczne w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu i integracji lokalnej); promowanie rozwiązań w zakresie ekoenergetyki i proekologii (ocenie podlega areal plantacji wierzby ekologicznej i innych roślin ekologicznych, uzyskana energia np. z energii wiatru i wody, ze spalania biogazu z wysypisk i oczyszczalni, moc urządzeń tj. kotły na biomasę, ogniwa fotowoltaiczne, kolektory słoneczne, pompy ciepła; uczestnictwo w inicjatywach międzynarodowych i ogólnokrajowych związanych z ochroną klimatu; oznakowane ścieżki rowerowe, szlaki turystyczne i tematyczne zlokalizowane na terenie danego powiatu; posiadanie Certyfikat ISO 14001, Certyfikat EMAS i inne certyfikaty); współpraca o znaczeniu krajowym i międzynarodowym (przykładowo przynależność do regionalnej organizacji turystycznej; partnerstwo w projektach międzynarodowych o tematyce kulturalnej, edukacyjnej lub / i sportowej, a także w obszarze integracji społecznej i przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu; współpraca partnerska z innym powiatem / miastem zlokalizowanym poza granicami i na terenie naszego kraju; współpraca partnerska z innym podmiotem publicznym zlokalizowanym na terenie naszego kraju); działania o charakterze promocyjnym (np. uruchomienie telewizji powiatowej na ogólnopolskiej platformie POWIAT.TV-T.pl; wydawanie przez miasto lub przy jego współfinansowaniu płyty promującej miasto; umieszczanie prezentacji multimedialnej w języku polskim i obcym; kamera internetowa na stronie www danej JST).

W rankingu w latach od 2008-2010 roku maksymalną liczbę punktów uzyskał powiat mielecki (4998 pkt. w 2008 roku, 15910 pkt w 2009 roku oraz 35811 pkt. w 2010 roku). W województwie podkarpackim największą liczbę punktów zdobył w tym okresie powiat stalowowolski – 2644 pkt. w 2008 roku co stanowiło 52,9% w stosunku do najlepszego powiatu w Polsce, 15910 pkt. w 2009 roku było to już 70,86% a w 2010 roku osiągnął on wartość 76,91% co może świadczyć o bardzo dynamicznym rozwoju aktywności tego najlepszego samorządu w województwie podkarpackim. Dla powiatu stalowowolskiego we wszystkich kolejnych latach od 2008 do 2010 w odniesieniu do województwa podkarpackiego w wymiarze procentowym, również była najwyższa i stanowiła w 2008 ponad 10% w województwie, analogicznie dla 2009 roku – 14% i 2010 roku – 18%, co jednoznacznie pokazuje na zwiększającą się aktywność tego samorządu w stosunku do samorządów województwa podkarpackiego. Wysoką aktywność w rankingu posiadają również powiaty miejskie: m. Rzeszów i m. Krosno oraz ziemskie nizański i brzozowski (powyżej 14 tys. pkt w 2010 roku).

Powiaty miejskie: m. Rzeszów i m. Krosno oraz ziemski powiat przemyski z roku na rok zwiększały swą aktywność. Powiaty nizański, brzozowski i przeworski po zwiększeniu aktywności w 2009 roku w roku 2010 pozostały na tym samym poziomie. Pozostałe powiaty w województwie podkarpackim wykazały się ciągłym spadkiem aktywności samorządowej (wyjątek stanowi powiat lubaczowski, gdzie w 2009 nastąpił spadek a w 2010 wzrost) co nie jest korzystnym zjawiskiem w odniesieniu zarówno do innych powiatów, jak również i całego województwa, a w konsekwencji wpływa na obraz samorządów województwa podkarpackiego w porównaniu do całego kraju.

Aktywność jednostek samorządu terytorialnego - Ogólnopolski Ranking Gmin i Powiatów Związku Powiatów Polskich w latach 2008-2010 w województwie podkarpackim

WYSZCZEGÓLNIENIE	LICZBA PUNKTÓW W RANKINGU			AKTYWNOŚĆ JST w %		
	ROK			ROK		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Powiat bieszczadzki	555	795	995	2,17	0,99	0,65
Powiat brzozowski	520	6580	12440	2,03	8,19	8,19
Powiat jasielski	465	720	810	1,82	0,90	0,53
Powiat krośnieński	410	485	575	1,60	0,60	0,38
Powiat sanocki	510	805	1095	1,99	1,00	0,72
Powiat leski	2158	3317	4174	8,43	4,13	2,75
Powiat m. Krosno	1498	8323	19749	5,85	10,36	12,99
Powiat jarosławski	2390	3085	3565	9,34	3,84	2,35
Powiat lubaczowski	815	1170	4200	3,19	1,46	2,76
Powiat przemyski	515	3410	8195	2,01	4,24	5,39
Powiat przeworski	440	4495	8495	1,72	5,59	5,59
Powiat m. Przemyśl	555	540	600	2,17	0,67	0,39
Powiat kolbuszowski	465	720	810	1,82	0,90	0,53
Powiat łańcucki	585	890	980	2,29	1,11	0,64
Powiat ropczycko-sędziszowski	1385	1853	2450	5,41	2,31	1,61
Powiat rzeszowski	615	1120	1310	2,40	1,39	0,86
Powiat strzyżowski	1110	1406	1625	4,34	1,75	1,07
Powiat m. Rzeszów	2235	12162	26985	8,74	15,13	17,76
Powiat dębicki	575	820	1010	2,25	1,02	0,66
Powiat leżajski	1670	4420	4430	6,53	5,50	2,91
Powiat mielecki	1500	2330	3470	5,86	2,90	2,28
Powiat niżański	920	7725	14596	3,60	9,61	9,60
Powiat stalowowolski	2644	11274	27541	10,33	14,03	18,12
Powiat tarnobrzeski	550	1080	990	2,15	1,34	0,65
Powiat m. Tarnobrzeg	500	835	895	1,95	1,04	0,59
WOJEWÓDZTWO PODKARPACKIE	25585	80360	151985	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ogólnopolskiego Rankingu Gmin i Powiatów Związku Powiatów Polskich.

4. Promocja turystyczna

Ostatnim elementem, wziętym pod uwagę przy wyznaczeniu miernika aktywności samorządowej była aktywność JST w odniesieniu do promocji turystycznej. W ocenie posłużono się metoda ekspercką waloryzacji⁴ w promocji turystycznej i aktywności samorządów oraz zastosowano ujednoczone kryteria, które stały się najważniejszym warunkiem przeprowadzonej waloryzacji. Pomimo istniejących pewnych niedoskonałości, będących wynikiem stosowania tej metody, pozwoliła ona jednak w rzetelny sposób otrzymać obraz badanego elementu, dokonać jego oceny oraz porównania w czasie w poszczególnych powiatach. Oceniając aktywność JST w promocji turystycznej badanych powiatów województwa przyjęto następujące kryterium punktacji:

- samodzielny udział powiatu i położonych w obrębie jego obszaru gmin, miejscowości w prestiżowych targach turystycznych o zasięgu światowym – 3 punkty za każde stoisko wystawiennicze w danym roku;
- samodzielny udział powiatu i położonych w obrębie jego obszaru gmin, miejscowości w targach turystycznych o zasięgu krajowym – 2 punkty za każde stoisko wystawiennicze w danym roku promujące region;
- wydane regularne publikacje mające charakter promocyjny – 1 punkt za wydane pierwsze dwie w roku;

⁴ zob. J. Rut, P. Rut (2010) i por. A Mikos von Rohrscheidt (2008)

– za zorganizowanie, sponsorowanie w całości lub części w danym roku podróży / wizyty medialnej przez powiat, gminę, miejscowość położoną na terenie tego powiatu lub również wspólnie w ramach kooperacji lub kooperacji jednak nie więcej jednak niż z dwoma powiatami (wraz z położonymi na ich obszarze gminami lub miejscowościami) - 2 punkty;

– za organizację konferencji o charakterze naukowym lub promującym turystykę w określonym roku – 1 punkt.

Najlepiej w całym województwie promowały turystykę powiaty rzeszowski i m. Rzeszów, gdzie aktywność samorządowa w całym badanym okresie od 2008 do 2010 roku, nie tylko rosła z roku na rok, ale również jej poziom był wysoki ponad 6,5% w skali województwa (województwo 100%) – a w 2010 roku już zwiększył się do ponad 11,5%. Wysokie miejsce zajmują również, wiodące w turystyce dwa powiaty ziemskie, w kolejności bieszczadzki i leski, a ich aktywność w stosunku do całego województwa, wyniosła we wszystkich latach ponad 4,5%.i wzrosła do ponad 6,5% w 2010 roku. Również na promocję turystyczną postawiły dwa powiaty ziemski przemyski i m. Przemysł, gdzie również w ostatnim badanym roku 2010 aktywność samorządowa, w obszarze promocji turystycznej wyniosła ponad 6,5% dla każdego z tych powiatów w porównaniu do całego województwa. Te sześć przedstawionych powiatów, w skali województwa osiągnęło w 2010 roku poziom ponad 52%, co świadczy o tym, iż w tych powiatach zauważono konieczność stosowania promocji turystycznej na szczeblu JST, w celu osiągnięcia w przyszłości wymiernych korzyści płynących z turystyki oraz, że chociaż w podstawowym stopniu realizowane są punkty, wynikające z opracowanych na szczeblu wojewódzkim, powiatowym i gminnym strategii w promowaniu turystyki. Bardzo nieznaczny wzrost – średnio o 0,3% w 2010 roku - miały powiaty: brzozowski, łańcucki, lubaczowski, tarnobrzesci i m. Tarnobrzeg.

Tabela 5

Aktywność jednostek samorządu terytorialnego – promocja turystyczna w latach 2008-2010 w województwie podkarpackim

WYSZCZEGÓLNIENIE	LICZBA PUNKTÓW			AKTYWNOŚĆ JST w %		
	ROK			ROK		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Powiat bieszczadzki	7	10	15	6,54	7,09	9,09
Powiat brzozowski	4	4	5	3,74	2,84	3,03
Powiat jasielski	1	3	1	0,93	2,13	0,61
Powiat krośnieński	5	6	5	4,67	4,26	3,03
Powiat sanocki	4	4	4	3,74	2,84	2,42
Powiat leski	7	11	11	6,54	7,80	6,67
Powiat m. Krosno	7	8	8	6,54	5,67	4,85
Powiat jarosławski	3	10	7	2,80	7,09	4,24
Powiat lubaczowski	2	2	3	1,87	1,42	1,82
Powiat przemyski	5	5	11	4,67	3,55	6,67
Powiat przeworski	2	7	2	1,87	4,96	1,21
Powiat m. Przemysł	5	5	11	4,67	3,55	6,67
Powiat kolbuszowski	2	2	2	1,87	1,42	1,21
Powiat łańcucki	2	4	5	1,87	2,84	3,03
Powiat ropczycko-sędziszowski	2	2	2	1,87	1,42	1,21
Powiat rzeszowski	9	12	19	8,41	8,51	11,52
Powiat strzyżowski	2	2	2	1,87	1,42	1,21
Powiat m. Rzeszów	9	12	19	8,41	8,51	11,52
Powiat dębicki	2	2	2	1,87	1,42	1,21
Powiat leżajski	6	7	8	5,61	4,96	4,85
Powiat mielecki	5	5	5	4,67	3,55	3,03
Powiat niżański	8	10	8	7,48	7,09	4,85
Powiat stalowowolski	4	4	4	3,74	2,84	2,42
Powiat tarnobrzesci	2	2	3	1,87	1,42	1,82
Powiat m. Tarnobrzeg	2	2	3	1,87	1,42	1,82
WOJEWÓDZTWO PODKARPACKIE	107	141	165	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL.

W pozostałych powiatach w województwie podkarpackim z roku na rok zmniejsza się zaangażowanie JST w upowszechnianiu promocji turystycznej. Porównując te dane z wydatkami na turystykę można dojść do wniosku, że prawdopodobnie promocja turystyczna w większości powiatów województwa podkarpackiego w głównej mierze oparta jest na sponsoringu tych przedsięwzięć lub w oparciu o źródła własne różnych uczestników np. targów, konferencji i innych przedsięwzięć w zakresie promowania turystyki. Dopiero szczegółowa analiza poszczególnych elementów aktywności samorządowej pokazała dokładnie jak przedstawia się sytuacja w województwie podkarpackim w poszczególnych powiatach. Wszystkie te elementy prawie w całości są zależne od działań JST, a więc w zdecydowanej mierze to od nich zależy, jak bardzo atrakcyjny będzie powiat zarówno dla inwestora jak również turysty. Podejmowane lub nie podejmowane inicjatywy wpływają również na pozycję konkurencyjności turystycznej danego powiatu w skali województwa.

Zróznicowane przestrzennie atrakcyjność turystyczna oraz atrakcyjność inwestycyjna stanowi zasadniczą determinanty konkurencyjności turystycznej w skali regionalnej i lokalnej województwa podkarpackiego. Diagnoza stanu umożliwiła dokonanie analizy jakościowej i ilościowej w zakresie konkurencyjności powiatów województwa podkarpackiego. W celu zwiększenia konkurencyjności turystycznej powiatów województwa podkarpackiego należy m.in. podjąć następujące przedsięwzięcia w zakresie aktywności samorządu lokalnego.

Podsumowanie.

– Samorządy powinny w miarę swoich możliwości finansowych w jak największym stopniu skorzystać z możliwości pozyskania funduszy z budżetu Unii Europejskiej, ponieważ w przyszłości i zmieniająca się polityka Unii Europejskiej w zakresie przyznawania tych funduszy może ograniczyć w znacznym stopniu pozyskiwanie ich przez powiaty w województwie podkarpackim (wiązać się to może z tzw. „cięciami” w budżecie UE, związanymi z pogłębiającym się kryzysem ekonomicznym, jaki osiągnął kraje UE). Należy nadmienić, że aby samorządy lokalne mogły korzystać z tych funduszy, muszą najpierw wnieść jako beneficjent wkład finansowy;

– Rozwijanie aktywności samorządów lokalnych m.in. w pozyskiwaniu środków z funduszy Unii Europejskiej – w szczególności powiatów wiodących w rozwoju oraz przeciwdziałanie niekorzystnej i niebezpiecznej sytuacji nadmiernego zadłużania się JST (Jednostki Samorządu Terytorialnego), a jednocześnie wspomaganie ich w każdy możliwy sposób w pozyskiwaniu środków z funduszy krajowych i zagranicznych. Aktywizowanie i zachęcanie JST do realizacji celów strategicznych zawartych w dokumentach strategicznych poprzez współdziałanie z tymi jednostkami, samorządu szczebla wojewódzkiego, w celu sprawnej koordynacji rozwoju powiatów w całym województwie podkarpackim oraz dokonywać w krótkich okresach czasu aktualizacji dokumentów strategicznych na wszystkich szczeblach JST.

Atrakcyjność inwestycyjna jest czynnikiem absorpcji środków funduszy inwestycyjnych (krajowych i zagranicznych) a więc jest również współkreatorem atrakcyjności inwestycyjnej powiatów położonych na obszarze województwa podkarpackiego. Aktywność samorządów lokalnych ma istotny wpływ na konkurencyjność turystyczną obszarów przez nie administrowanych o czym przykładowo mogą świadczyć zajmowane bardzo wysokie pozycje powiatów: m. Rzeszów i m. Krosno oraz bardzo niska oraz niska pozycja powiatu tarnobrzesckiego, ropczycko sędziszowskiego, mieleckiego i kolbuszowskiego. Istnieją znaczne możliwości poprawy konkurencyjności turystycznej powiatów województwa podkarpackiego. Zwiększenie jej jest możliwe poprzez podjęcie szeregu przedsięwzięć. W rezultacie rozwój powiatów poprzez konkurencyjność może spowodować zwiększenie przychodów w regionie i bogacenie się miejscowej społeczności, ale również województwo podkarpackie i jego powiaty staną się bardziej rozpoznawalne w Polsce, Europie i na świecie.

Bibliografia:

1. Brodzicki T. 2010, Atrakcyjność inwestycyjna Województwa Mazowieckiego, Instytut Rozwoju, Warszawa, 2010.
2. Fels G. Zum Konzept der Internationalen Wettbewerbsfähigkeit, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 1998. – Vol.39. – S. 136-137.
3. Dyr T. Czynniki rozwoju rynku regionalnych przewozów pasażerskich, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom, 2009. – S.278-279.
4. Dyr T. Inwestycje infrastrukturalne w sektorze transportu jako czynnik kreowania konkurencyjności regionów, [w:] Dyr T., Siek E.J. (red.), Uwarunkowania rozwoju regionalnego Unii Europejskiej, Instytut Naukowo-Wydawniczy SPACTRUM, Radom, 2012. – S.29-52.
5. Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S. Ocena konkurencyjności województw, IBnGR, Gdańsk, 2008.
6. Godlewska-Majkowska H. Atrakcyjność inwestycyjna a przedsiębiorczość regionalna w Polsce, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie-Oficyna Wydawnicza, Warszawa, 2011.
7. Komornicki T., Śleszyński P., Stępiak M., Deręgowska A., Zielińska B. Analiza stanu i uwarunkowań prac planistycznych w gminach na koniec 2009 roku, PAN Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego w Warszawie, Warszawa, 2011. – S.10-11.
8. Olak A. Działalność Komisji Porządku Publicznego i Współpracy z Samorządami Osiedlowymi w Rzeszowie w latach 2003 – 2006 [w...] Zagrożenia i bezpieczeństwo w mieście Rzeszowie pod redakcją prof. dr hab. M. Malikowskiego UR Rzeszów, 2007. – S.50–61.
9. Olak A. Samorząd – Porządek i Bezpieczeństwo Publiczne [w:] Zagrożenia i bezpieczeństwo w mieście Rzeszowie pod redakcją prof. dr hab. M. Malikowskiego UR Rz., 2006. – S. 26-49.
10. Rut J., Rut P. Waloryzacja potencjału turystycznego inspiracją dla turystyki kulturowej w województwie podkarpackim, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział WF ZORTiH, KORAW, Rzeszów, 2010.
11. Słowik J. Zróżnicowanie przestrzenne atrakcyjności turystycznej i jej wpływ na konkurencyjność regionu podkarpackiego, UTH w Radomiu, Radom, 2013. – S. 455.
12. Słowik J., Ślusarczyk B. Atrakcyjność inwestycyjna jako determinanta konkurencyjności turystycznej regionu podkarpackiego, [w:] R. Fedan, S. Dyrda-Macialek „Wyzwania współczesnej Europy – ujęcie interdyscyplinarne,” Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu, Jarosław, 2014.
13. Słowik J, Wagner W. Wybrane metody graficzne prezentacji przestrzenno-czasowych danych turystycznych, [w:] Informacja Turystyczna, Uniwersytet Szczeciński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Zeszyty Naukowe nr 429, Ekonomiczne problemy turystyki nr 7, Szczecin, 2006. – S.189-200.
14. Ślusarczyk B. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski. Teoria i praktyka, CeDeWu Sp. Z o.o., Warszawa, 2011.
15. Sowa B. Kierunki i tendencje przemian społeczno - gospodarczych w regionie przygranicznym na przykładzie woj. podkarpackiego, Uniwersytet Rzeszowski, Zeszyt Naukowy Nr 1, Rzeszów, 2003. – S.151-158.
16. Sowa B. Przedsiębiorczość w procesie funkcjonowania samorządu terytorialnego, (Raporty z badań empirycznych nr 2) pod red. Kazimierza Jaremczuka, Wyższa Szkoła Administracji i Zarządzania w Przemyślu, Przemyśl, 2004. – S. 73.
17. Wagner W., Krupa J., Słowik J. Analiza statystyczna w przekroju ekologiczno-turystycznym powiatów województwa podkarpackiego. Część I. Analiza nakładów na inwestycje ochrony środowiska, [w:] Kurek W., Palusiński R. (red.), Studia nad turystyką. Prace ekonomiczne i społeczne. Geograficzne, społeczne i ekonomiczne aspekty *turystyki*, IG i GP, Uniwersytet Jagielloński, Kraków, 2007. – S.253-264.

ZEROENERGETYCZNY WZROST GOSPODARCZY

Wielkość zatrudnienia, dostępność zasobów naturalnych i efektywność ich wykorzystywania, w tym głównie zużycie paliw, kapitał rzeczowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inwestycje w kapitał ludzki, wydatki państwa, poziom deficytu budżetowego, poziom technologii i innowacyjności, wielkość i tempo rozwoju sektora finansowego, globalizacja, w tym handel zagraniczny, nierówności w podziale dochodów, wolność gospodarcza i stabilność polityczna to współcześnie najistotniejsze czynniki wzrostu gospodarczego¹.

Poprawa efektywności energetycznej przyczynia się do zrównoważonego rozwoju gospodarki, wzrostu jej konkurencyjności, zmniejszenia uzależnienia od importu energii i zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego. Efektywność energetyczna, to ograniczanie energochłonności różnych procesów w gospodarce. Rozwiązania energooszczędne umożliwiają państwu w fazie transformacji ekonomicznej, dostarczenie wymaganej ilości energii w celu zapewnienia pożądanego wzrostu gospodarczego. Stosowanie energooszczędnych technologii i urządzeń oraz edukacja społeczeństwa w zakresie racjonalnego korzystania z energii, to jedne z zasadniczych celów polityki efektywności energetycznej².

W kontekście powyższego, celem niniejszego opracowania jest wskazanie na przykładzie polskiej gospodarki tendencji w obszarze relacji efektywność energetyczna - wzrost gospodarczy. Kwestia efektywności energetycznej jest traktowana w polskiej polityce energetycznej w sposób priorytetowy. Główne cele polityki energetycznej w tym obszarze to, po pierwsze dążenie do utrzymania zeroenergetycznego wzrostu gospodarczego, tj. rozwoju gospodarki następującego bez wzrostu zapotrzebowania na energię pierwotną, po drugie konsekwentne zmniejszanie energochłonności polskiej gospodarki do poziomu UE15.

W latach 2003-2012 energochłonność PKB w Polsce systematycznie obniżała się. Tendencja ta wynikała z faktu, iż tempo wzrostu PKB przewyższało tempo wzrostu zużycia energii. W roku 2012 widoczna była poprawa w zakresie energochłonności pierwotnej, która obniżyła się o 5,6% w stosunku do roku poprzedniego oraz energochłonności pierwotnej z korektą klimatyczną, gdzie spadek wyniósł 6,6%. Tempo poprawy energochłonności finalnej w 2012 roku było około dwukrotnie niższe. Największa poprawa efektywności energetycznej została osiągnięta w latach 2007-2009, gdzie w przypadku energochłonności pierwotnej było to ponad 5% rocznie, a w przypadku energochłonności finalnej prawie 4% rocznie. W pozostałych okresach tempo poprawy było niższe i wynosiło około 2% rocznie. Kolejnym wskaźnikiem, który obrazuje w sposób syntetyczny poprawę efektywności energetycznej jest wskaźnik ODEX - wskaźnik efektywności energetycznej. Wskaźnik ten liczony do podstawy 2000 = 100 obniżył się w latach 2002-2012 z 91,8 do 71,6 pkt. Średnie tempo poprawy wyniosło 2,5%/rok. Najszybsze tempo poprawy, tj. 4,8% rocznie, zanotowano w przemyśle przetwórczym. W sektorze gospodarstw domowych tempo poprawy było niewielkie - średnioroczna poprawa w latach 2003-2012 wyniosła 1,7%. W tym samym okresie średnie tempo poprawy w tym sektorze transportu wyniosło 1,6%. Zużycie finalne energii pomiędzy 2002r. a 2012r. wzrosło o 9,9 Mtoe. Jak wskazują specjalistyczne opracowania, do czynników mających wpływ na zwiększenie zużycia energii w polskiej gospodarce można zaliczyć: większą aktywność gospodarczą, wzrost liczby mieszkań, zmianę stylu życia, zmiany strukturalne oraz warunki pogodowe. W przedstawianym okresie na zmniejszenie zużycia

¹ Lach Ł., Determinanty wzrostu gospodarczego Polski na początku XXI wieku, s. 4, <http://uek.krakow.pl/files/common/wydzial-ekonomii/wydzial-ekonomii-ogolem/badania-i-rozwoj/Streszczenie%20rozprawy%20doktorskiej%20mgr%20Lukasz%20Lach%20j.%20polski.pdf>

² http://www.energetyka-w-ue.cire.pl/pliki/2/Kape_cze.pdf

wpłynęła poprawa efektywności energetycznej. Największy wpływ na zmianę wielkości zużycia oraz oszczędności energii miały sektory przemysłu i transportu. Odpowiadają one za 79% przyrostu zużycia oraz 77% oszczędności energii. Energochłonność pierwotna PKB Polski z korektą klimatyczną, wyrażona w cenach stałych z 2005r. oraz z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej była w 2011 r. wyższa o 18% od średniej europejskiej. Różnica ta spadła o 25 pkt. procentowego w porównaniu z 2000r. Tempo poprawy energochłonności było w Polsce w latach 2001-2011 ponad dwukrotnie wyższe niż w Unii Europejskiej. Pomimo istotnej poprawy w tym zakresie różnica między Polską a najefektywniejszymi gospodarkami pozostaje znacząca. W przypadku energochłonności finalnej PKB różnica jest nieznacznie mniejsza i wynosi 14% pomiędzy Polską (0,112), a średnią dla UE-27 (0,096). Wynika to z faktu, iż relacja pomiędzy zużyciem finalnym, a pierwotnym jest w Polsce niższa niż średnia unijna³.

Powyższe tendencje potwierdza *Raport Kierunki 2014 – sektor energetyczny* z którego wynika, że⁴:

- energochłonność polskiej gospodarki spada, jednak wciąż zapotrzebowanie na energię jest u nas dużo większe niż w krajach UE 15,
- rentowność energetyki jest w Polsce wyższa niż sektora przedsiębiorstw ogółem,
- przy założeniu średnio 3% rocznego wzrostu PKB do roku 2030 – zapotrzebowanie polskiej gospodarki na energię wyniesie może 65,5 Mtoe,
- przy wolniejszym wzroście polskiego PKB - średnio 1,5% rocznie do roku 2030 - zapotrzebowanie to wyniesie prawie 70 Mtoe.

Analizując dłuższy horyzont czasowy, tj. lata 1995-2012 można zauważyć, że PKB Polski realnie się podwoił, a zużycie energii pozostało praktycznie bez zmian. I choć świadczy to o spadku energochłonności polskiej gospodarki w tym okresie o połowę, to jej poziom był w 2012r. nadal o 15% wyższy od średniej dla UE 28, o 19% od średniej dla UE 15 i o 21% od energochłonności gospodarki niemieckiej. Polska dysponuje zatem rezerwami do wykorzystania dla zwiększenia efektywności energetycznej i zbliżenia do wskaźników rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Sektor energetyczny jest bardzo kapitałochłonny – na inwestycje przeznaczają niemal dwukrotnie więcej niż średnio cały sektor przedsiębiorstw. Efektywność inwestycji jest przy tym w energetyce niższa niż w sektorze przedsiębiorstw ogółem. Głównymi odbiorcami energii finalnej są w Polsce gospodarstwa domowe 31%, transport 27%, przemysł z budownictwem 23%, usługi 13% i rolnictwo 6%. Ponadto rządowa prognoza zapotrzebowania na energię pierwotną z 2009 r. przewidywała wzrost o 27%, jednak wstępne wyniki prognozy z 2014 r. zakładają praktycznie zerowy wzrost zapotrzebowania na energię pierwotną do 2030r., co wynika ze zwiększenia efektywności energetycznej polskiej gospodarki. Możliwe jest zatem utrzymanie w Polsce zeroenergetycznego wzrostu gospodarczego. To z kolei prowadzi do istotnych zmian w strukturze miks energetycznego. Z modelu zużycia energii finalnej w Polsce wynika, że im wyższy wzrost gospodarczy, tym większy spadek zapotrzebowania na energię, gdyż w większym stopniu realizowane są inwestycje przynoszące oszczędności w zużyciu energii.

³Efektywność energetyczna w Polsce prezentowana jest w publikacji „Efektywność wykorzystania energii w latach...”. Wskaźniki efektywności energetycznej konstruuje się poprzez odniesienie zużycia energii do powiązanej z tym zużyciem wartości obrazującej prowadzoną działalność. Najczęściej stosowanym punktem odniesienia jest Produkt Krajowy Brutto, wielkość produkcji, wielkość przewozów towarowych lub osobowych, liczba lub powierzchnia mieszkań. Efektywność wykorzystania energii w latach 2002-2012, Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/>

⁴ Raport Kierunki 2014 – sektor energetyczny, DNB Bank Polska i Deloitte, Warszawa, 4 listopada 2014r. <http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>; <http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>

Wyższy wzrost gospodarczy sprzyja procesom energooszczędnym, które z nadwyżką rekompensują rosnące zużycie spowodowane wyższym PKB⁵.

Jak wskazują dane Ministerstwa Gospodarki, w ostatnich dwudziestu latach średnia dynamika wzrostu PKB w Polsce wyniosła powyżej 4,5%, natomiast od początku XXI w. całkowite zużycie energii pierwotnej wzrosło o 1,3% rocznie. Spadek zużycia został zanotowany w 2002r. i w 2009r. – czyli w latach niskiego wzrostu gospodarczego. Średnioroczne tempo wzrostu finalnego zużycia energii wyniosło 1,5%, a z uwzględnieniem korekty klimatycznej – 1,8%. Efektem wzrostu PKB szybszego od tempa wzrostu zużycia energii była malejąca (z wyjątkiem 2010 r.) energochłonność pierwotna i finalna PKB, której dynamika spadła jednak znacząco po 2009r. Rozwój polskiej gospodarki następujący bez wzrostu zapotrzebowania na energię pierwotną tzw. zeroenergetyczny wzrost gospodarczy będzie możliwy do utrzymania do 2020r. – o ile realizowany zostanie cel w zakresie oszczędnego gospodarowania energią określony na 2016r. oraz cel UE wyznaczony na 2020 r. Tu trzeba nadmienić, że w średniookresowej strategii rozwoju kraju na lata 2013 – 2020 zakłada się, że w 2020r. Polska osiągnie 75-80 % średniego unijnego PKB per capita a dynamika wzrostu PKB będzie wyższa niż w innych krajach europejskich. Potencjał wzrostu efektywności energetycznej pozwalający na realizację zeroenergetycznego wzrostu gospodarczego po 2030 r. będzie zależał w szczególności od takich czynników, jak postęp technologiczny i dynamika cen energii⁶.

Struktura produkcji polskiego rynku energii elektrycznej w 2012r. przedstawiała się następująco⁷:

- główne paliwa to węgiel kamienny i brunatny - udział w produkcji 88,6%,
- wzrost udziału węgla brunatnego w procesie wytwarzania energii - efekt spadku opłacalności produkcji energii w oparciu o węgiel kamienny,
- wzrost produkcji energii ze źródeł odnawialnych.

Jednakże, polska energetyka, to również energetyka bazująca na odnawialnych źródłach energii (OZE). Zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii daje szansę na obniżenie emisji CO₂ jak również na zwiększenie efektywności energetycznej. Polski sektor odnawialnych źródeł energii jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się obszarów gospodarki w okresie ostatnich kilku lat. Jest to efektem między innymi podpisanego przez Polskę Protokołu z Kioto, który nałożył na państwa unijne, tzw. obowiązek 3 x 20% – tj. obniżenia do 2020 roku o 20% emisji gazów cieplarnianych, osiągnięcia pułapu 20% produkcji energii ze źródeł odnawialnych oraz zwiększenia o 20% efektywności wykorzystania energii. Zobligowało to krajowe instytucje regulacyjne do wdrożenia odpowiednich procedur, które zachęciłyby podmioty do inwestowania w sektor OZE, pozytywnie wpływając na rozwój gospodarki⁸. Ustawa o odnawialnych źródłach energii podpisana 11 marca br. przez prezydenta po raz pierwszy reguluje energetykę prosumencką. Oznacza to, że odbiorcy energii, którzy zamontują instalacje OZE, będą mogli sprzedawać nadmiar wyprodukowanej energii z powrotem do sieci⁹.

Energia ze źródeł odnawialnych oznacza energię pochodzącą z naturalnych powtarzających się procesów przyrodniczych, pozyskiwaną z odnawialnych niekopalnych źródeł energii. Odnawialne źródła energii stanowią alternatywę dla tradycyjnych pierwotnych nieodnawialnych nośników energii (paliw kopalnych). Korzyści z wykorzystania odnawialnych źródeł energii mają charakter ekonomiczny,

⁵ <http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>;
<http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>

⁶ Projekt Polityki energetycznej Polski do 2050 roku, wersja 0.2, Warszawa, sierpień 2014r., s. 21,
http://bip.mg.gov.pl/files/PEP2050_v.0.2.pdf

⁷ <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/energia-elektryczna/charakterystyka-rynku/5314,2012.html>

⁸ <http://www.kpmg.com/pl/pl/issuesandinsights/articlespublications/strony/sektor-oze-w-polsce.aspx>

⁹ [http://orka.sejm.gov.pl/opinie7.nsf/nazwa/2604_u/\\$file/2604_u.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/opinie7.nsf/nazwa/2604_u/$file/2604_u.pdf)

społeczny oraz środowiskowy. Wykorzystanie lokalnych źródeł energii zwiększa ekonomiczną efektywność gospodarowania zasobami w regionie, stymuluje lokalną przedsiębiorczość oraz pomaga rozwiązywać problemy na lokalnym rynku pracy¹⁰.

W Polsce energia ze źródeł odnawialnych obejmuje energię promieniowania słonecznego, wody, wiatru, zasobów geotermalnych oraz energię wytworzoną z biopaliw stałych, biogazu i biopaliw ciekłych, a także energię otoczenia pozyskiwaną przez pompy ciepła. Struktura pozyskania energii ze źródeł odnawialnych dla Polski wynika przede wszystkim z charakterystycznych dla naszego kraju warunków geograficznych i możliwych do zagospodarowania zasobów. Energia pozyskiwana ze źródeł odnawialnych w Polsce pochodzi w przeważającym stopniu z biopaliw stałych (80%), biopaliw ciekłych, z energii wiatru, energii wody i biogazu. Energia elektryczna wytworzona z OZE pochodzi: z biopaliw stałych (46,4%), energii wiatru (35,2%), energii wody (14,3%) oraz z biogazu (4%). Biopaliwa stałe to podstawowy nośnik w produkcji ciepła z OZE (ponad 97%). Udział energii ze źródeł odnawialnych w Polsce w końcowym zużyciu energii brutto w 2013 r. wyniósł 11,3% i wzrósł o 4,1 pkt. proc. w stosunku do roku 2005r.¹¹. W przypadku regionu transgranicznego Polski (podregiony: krośnieńsko-przemyski w województwie podkarpackim) i Ukrainy (obwód lwowski) wykonano szczegółowe badania dotyczące możliwości implementacji OZE. Przyjęty obszar badawczy charakteryzuje się niskim PKB, dużym udziałem terenów rolniczych, wysokim wskaźnikiem bezrobocia, niskim wskaźnikiem pracujących w przeliczeniu na 1000 ludności oraz dużymi walorami przyrodniczymi. Uzyskane wyniki wskazują, iż wielkość odnawialnych zasobów energii w regionie transgranicznym Polski i Ukrainy nie stanowi bariery w przejściu na zaopatrzenie w energię z OZE, niestety stopień i zakres wykorzystania posiadanego potencjału OZE jest niezadawalający. Wśród przedstawicieli władzy lokalnej, przedsiębiorców i mieszkańców można stwierdzić, że znamienita część wszystkich tych trzech docelowych grup pozytywnie odnosi się do idei wykorzystania OZE oraz do inwestycji w OZE. Ponadto, inwestycje w OZE są ważne z punktu widzenia osiągnięcia niezależności energetycznej Polski i Ukrainy¹².

Podsumowując można stwierdzić, że kreowane w sposób instytucjonalny bodźce ekonomiczne i ekologiczne, w kierunku stosowania w procesach gospodarczych rozwiązań energooszczędnych oraz wykorzystania w większym zakresie energii odnawialnej, w sposób istotny mogą przyczynić się do zeroenergetycznego wzrostu gospodarczego polskiej gospodarki.

Literatura:

1. Аналіз потенціалу відновлюваних джерел енергії Львівщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://platforma.rescluster.eu/login/index.php>.

2. Аналіз потенціалу відновлюваних джерел енергії в транскордонному регіоні pl-ua:kросненсько-перемішльський субрегіон, опрацювала: д-р інж. Малгожата Лехвар,

¹⁰ Planowanie energetyczne na szczeblu lokalnym i regionalnym z uwzględnieniem odnawialnych źródeł energii, europejskie centrum energii odnawialnej, Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa 2002, s. 2-4,

http://polandplan.energyprojects.net/links/powiatowa_strategia_ekoenergetycznawyciag.pdf

¹¹ Energia ze źródeł odnawialnych w 2013r., Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/energia-ze-zrodel-odnawialnych-w-2013-r-notatka-informacyjna,8,1.html>

¹² Аналіз потенціалу відновлюваних джерел енергії в транскордонному регіоні pl-ua:kросненсько-перемішльський субрегіон, опрацювала: д-р інж. Малгожата Лехвар, Нагляд за предметом дослідження здійснив: д-р Гжегож Віш, м. Жешув, 2014; Аналіз потенціалу відновлюваних джерел енергії Львівщини, Львів-2014. Badania realizowane były w ramach Projektu „FARADAY” – Budowa trwałych mechanizmów współpracy transgranicznej w obszarze OZE Programu Współpracy Transgranicznej Polska – Białoruś – Ukraina 2007-2013. Szczegółowe wyniki dostępne na stronie: <http://platforma.rescluster.eu/login/index.php>.

Нагляд за предметом дослідження здійснив: д-р Гжегож Віш, м. Жешув, 2014, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://platforma.rescluster.eu/login/index.php>

3. Efektywność wykorzystania energii w latach 2002-2012, Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/>.

4. Energia ze źródeł odnawialnych w 2013r., Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/energia-ze-zrodel-odnawialnych-w-2013-r-notatka-informacyjna,8,1.html>.

5. Lach Ł. Determinanty wzrostu gospodarczego Polski na początku XXI wieku, <http://uek.krakow.pl/files/common/wydzial-ekonomii/wydzial-ekonomii-ogolem/badania-i-rozwoj/Streszczenie%20rozprawy%20doktorskiej%20mgr%20Lukasz%20Lach%20j.%20pol-ski.pdf>.

6. Planowanie energetyczne na szczeblu lokalnym i regionalnym z uwzględnieniem odnawialnych źródeł energii, europejskie centrum energii odnawialnej, Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa 2002, http://polandplan.energyprojects.net/links/powiatowa_strategia_ekoenergetycznawyciag.pdf.

7. Projekt Polityki energetycznej Polski do 2050 roku, wersja 0.2, Warszawa, sierpień 2014r., http://bip.mg.gov.pl/files/PEP2050_v.0.2.pdf.

8. Raport Kierunki 2014 – sektor energetyczny, DNB Bank Polska i Deloitte, Warszawa, 4 listopada 2014 r. <http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>.

9. Ślusarczyk B. BARIERY I SZANSE WYKORZYSTANIA ŹRÓDEŁ ENERGII ODNAWIALNEJ W POLSCE / OPPORTUNITIES AND BARRIERS TO THE USE OF RENEWABLE ENERGY IN POLAND, BEZPEČNOSTNÉ FÓRUM 2015, SECURITY FORUM 2015, I. Zväzok / I. Volume Zborník vedeckých prác. Volume of Scientific Papers, Banská Bystrica 2015, s. 572-580.

11. <http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>.

12. http://www.energetyka-w-ue.cire.pl/pliki/2/Kape_cze.pdf.

13. <http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>.

14. <http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>.

15. <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/energia-elektryczna/charakterystyka-rynku/5314,2012.html>.

16. <http://www.kpmg.com/pl/pl/issuesandinsights/articlespublications/strony/sektor-oze-w-polsce.aspx>.

17. [http://orka.sejm.gov.pl/opinie7.nsf/nazwa/2604_u/\\$file/2604_u.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/opinie7.nsf/nazwa/2604_u/$file/2604_u.pdf).

EFEKTY PROCESÓW GLOBALIZACYJNYCH Z PERSPEKTYWY EKONOMII ROZWOJU

Szybkie światowe przemiany polityczne i gospodarcze zapoczątkowane w połowie XX w. spowodowały podział przestrzeni globalnej na trzy światy, w których panowały odmienne typy gospodarki i inny charakter społeczeństw¹. Trzeci Świat to kraje o tradycyjnych społeczeństwach przedprzemysłowych, bądź znajdujących się na tej samej linii rozwoju, co kraje Pierwszego i Drugiego Świata, ale na początku drogi rozwoju społeczno-gospodarczego. Dążą one jednak w kierunku rozwojowym i utrzymują stały wzrost standardów życia. Nierozwiązane w latach 90. kwestie rosnącego zróżnicowania w skali światowej, a głównie zatrzymanie rozwoju widoczne w niektórych częściach globu spowodowało, że obecnie w międzynarodowych układach klasyfikacyjnych wyodrębnia się już cztery światy. Ten Czwarty Świat tworzą kraje najmniej rozwinięte, najuboższe, niemal nierozwijające się, o niskim standardzie życia, dotknięte klęskami żywiołowymi, konfliktami zbrojnymi czy problemem masowego głodu. Te dysproporcje rozwojowe ze szczególną ostrością występujące w tych krajach w stosunku do reszty świata należy rozpatrywać z punktu widzenia ekonomii rozwoju², która koncentruje się głównie na skali nierówności społecznych powstałych w dobie globalizacji, a zwłaszcza rozpatruje te zagadnienia w kontekście ich wpływu na procesy rozwojowe w krajach rozwijających się³. Pierwotnie nauka ta koncentrowała się na poszukiwaniach sposobu takiego przyspieszenia tempa wzrostu PKB per capita w krajach zacofanych, aby w wyniku działań dostosowawczych jego poziom stopniowo zbliżał się do tego, który występuje w krajach rozwiniętych⁴.

W odniesieniu do przemian zachodzących w społeczeństwach znajdujących się na różnym poziomie rozwoju odwoływano się w naukach społeczno-ekonomicznych do różnych określeń o przeciwstawnym znaczeniu. Opisywano je bowiem zarówno z punktu widzenia rozkwitu i rozwoju, z drugiej zaś strony w kategoriach regresu, zacofania czy nawet upadku. W tym ostatnim przypadku w odniesieniu do krajów rozwijających się ze względu na skalę niekorzystnych zmian, procesy te tłumaczono nawet w kontekście błędnego koła niedorozwoju. We współczesnym świecie widoczne są bowiem przemiany, które nie wszędzie dają głębokie, a przede wszystkim pozytywne efekty, a ciągle rosnący dystans w

¹ Pierwszy Świat utworzyły kraje o wysokim stopniu uprzemysłowienia, o gospodarce rynkowej, ustroju demokratycznym i wysokim poziomie życia społeczeństwa. Drugi Świat stanowiły kraje bloku wschodniego o niższym uprzemysłowieniu, państwowej własności, gospodarce nakazowo-rozdziałowej i niskiej stopie życiowej.

² Wprawdzie teoria rozwoju gospodarki światowej, zajmowała się już wcześniej procesami przemian o charakterze ilościowo-jakościowym w długim okresie, ale dotyczyła analizy tych procesów w krajach rozwiniętych.

³ Wyodrębniona pod koniec lat 40. XX w. ekonomia rozwoju, jako jedna z nowych subdyscyplin ekonomii, pojawiła się w związku z dostrzeżeniem pogłębiania się podziału świata na bogatych i biednych oraz stała się teorią polityki gospodarczej krajów rozwijających się, badającą nie tylko ich specyficzne uwarunkowania rozwojowe, ale i formułującą różnorodne propozycje ich dróg dojścia do wyższego poziomu rozwoju. W tym kontekście nauka ta ma też przydatność praktyczną. Jej przedstawiciele to głównie ekonomiści pełniący kluczowe funkcje w administracji publicznej (R. Nurkse, F. H. Cardoso, H. de Soto), zaangażowani w realizację planu Marshalla – (W. Rostow), biorący czynny udział w pracach instytucji międzynarodowych działających na rzecz rozwoju (ONZ - A. Lewis, G. Myrdal, R. Prebisch, C. Furtado, Bank Światowy - P. Rosenstein-Rodan, A. Hirschman).

⁴ W pomiarze efektów rozwojowych koncentrowano się na aspekcie ekonomicznym, a do tego celu wykorzystywano mierniki o charakterze produkcyjnym. Zob. Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza, Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego, J. Stiglitz, A. Sen, J-P. Fitoussi, PWE, Warszawa 2013.

różnych wymiarach w rozwoju poszczególnych społeczeństw określa się mianem luki cywilizacyjnej, czy nawet dosadniej: przepaści rozwojowej⁵.

W świetle powyższych przesłanek celem artykułu jest określenie społeczno-ekonomicznych skutków procesów globalizacji przedstawianych w świetle głównych koncepcji rozwijanych w ramach ekonomii rozwoju. Wybór tej płaszczyzny analizy prowadzi też do wyodrębnienia w myśli ekonomicznej różnorodnych poglądów na temat przyczyn niedorozwoju krajów najsłabiej rozwiniętych. Perspektywa ekonomii rozwoju z jednej strony ukazuje kontrowersyjność obecnych przemian ilościowo-jakościowych i ich kierunku, z drugiej objaśnia ich wzajemny na siebie wpływ. Zwraca też uwagę na niejednoznaczność oceny wpływu globalizacji na procesy rozwojowe. Sens, jaki się jej przypisuje, różni się bowiem w zależności od charakterystyki danego kraju czy regionu, gdyż proces globalizacji po pierwsze: może w nich przebiegać inaczej, po drugie: może dawać inne efekty.

Ekonomiści podejmowali się identyfikacji nie tylko nieprawidłowości rozwojowych, ale i znaczenia globalizacji w tym procesie. Przede wszystkim jednak starali się rozpoznać pozytywne impulsy przyspieszające pożądane przeobrażenia.

Ważną rolę w procesie identyfikacji nieprawidłowości rozwojowych odegrała zwłaszcza polemika między zwolennikami interwencji państwa i wolnego rynku. Poza tym warto podkreślić, że zgoła inaczej tłumaczono te procesy na gruncie koncepcji liberalnych i radykalnych. O ile koncepcje liberalne wskazywały pozytywne efekty wynikające globalizacji dla krajów rozwijających się, to koncepcje radykalne zaś koncentrowały się na niekorzystnych jej skutkach.

Według ekonomistów klasycznych i liberalnych niedorozwój wynika z opóźnienia w rozwoju, co nie pozwala krajom wykorzystywać możliwości, jakie niesie ze sobą globalizacja⁶. Kraje słabo rozwinięte znajdują się bowiem w sytuacji porównywalnej do tej, w jakiej znalazły się kraje rozwinięte w momencie rozpoczęcia rozwoju gospodarczego (rewolucja przemysłowa)⁷. Liberaliści w wytłumaczeniu przyczyn niedorozwoju krajów słabo rozwiniętych i roli globalizacji w tym procesie, biorąc pod uwagę międzynarodowe stosunki gospodarcze, wskazują też na rolę międzynarodowego podziału pracy⁸. Co ważne - w tych koncepcjach wskazywano, że wzrost gospodarczy krajów rozwiniętych może przekształcić się we wzrost krajów rozwijających się, co jest pozytywnym efektem procesu globalizacji.

Z kolei ekonomiści radykalni postrzegali te zagadnienia inaczej. Według nich kraje rozwijające się nie korzystają z globalizacji, gdyż są zdominowane⁹ i pozbawione artykulacji¹⁰. Ponadto ich struktury są przestarzałe, co rzutuje na wadliwość systemu koordynacji społeczno-gospodarczej, a z powodu szerokiej gamy problemów nie udało im się wdrożyć nowego, efektywniejszego systemu. Jednak za najważniejszą cechę niedorozwoju

⁵ E. Puchnarewicz, *Rozwój w kontekście teorii modernizacji* [w:] *Rozwój w dobie globalizacji*, A. Bąkiewicz, U. Żuławska, PWE, Warszawa 2010, s. 505-506.

⁶ Por. R. Bartkowiak, *Granice wzrostu gospodarczego a rozwój ekonomii. Wybrane zagadnienia ekonomii neoklasycznej i ekonomii rozwoju. Monografie i Opracowania SGH, nr 534, Warszawa 2002.*

⁷ Wszystkie kraje rozwinięte w pewnym momencie historii były też krajami nierozwiniętymi. Stąd koncepcja liniowego rozwoju wyznaczała drogę rozwoju dla krajów rozwijających się - przez etapy, jakie przeszły przed nimi kraje rozwinięte. Zmiany powinny polegać na intensyfikacji wymiany z krajami uprzemysłowionymi, wdrażaniu rynków konkurencyjnych i sprzyjaniu wolności przedsiębiorstw. Zob. E. Cyrson, *Kompedium wiedzy o gospodarce*, PWN, Warszawa 1997.

⁸ Kraje rozwijające się specjalizując się w produkcji i posiadając odpowiednie zasoby (np. liczna i tania siła robocza) za importowane produkty i urządzenia płacą mniej niż wynosiłby koszt ich produkcji w ich własnych krajach. Otwierając zaś granice dla kapitału i technologii zagranicznych mogą przyspieszyć rozwój gospodarczy i stworzyć nowe miejsca pracy.

⁹ Wynika to z tego, że kraje zdominowane gospodarczo przez kraje bogate mają bardzo ograniczony zakres wyboru.

¹⁰ Globalizacja nie rozwiązuje problemów gospodarek niewyartykułowanych, w których nowoczesny sektor nastawiony na eksport i sektor tradycyjny są pozbawione symbiozy, z uwagi na całkowite oddzielenie od siebie. Występuje tu bowiem brak komplementarności i efektów pobudzania między sektorami gospodarki, w wyniku czego występują efekty wąskiego gardła.

uznawano tu dualizm społeczno-ekonomiczny, technologiczny i regionalny¹¹, a także to, że gospodarki rozwijające się charakteryzują się niskim poziomem życia społeczeństwa. Według ekonomistów radykalnych niedorozwój nie jest tylko prostym opóźnieniem na drodze rozwoju, ale jest to zjawisko specyficzne, które nie było znane krajom obecnie rozwiniętym. I co istotne - niedorozwój jednych słabo rozwiniętych krajów jest skutkiem rozwoju innych uprzemysłowionych – krajów centralnych. Ponadto kraje słabo rozwinięte ze względu na swoją specyfikę i konkurencję, której są poddane, a także i gorszą pozycję w przetargową, powinny odrzucić warunki cenowe narzucane im przez prawa rynkowe. Powodują one duże wahania przychodów z eksportu oraz tendencje do pogarszania się wymiany handlowej w dłuższym okresie. Ponadto, w przypadku importu kapitału, dochodzi do transferu zasobów krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych w formie dywidend i procentów oraz do utraty kontroli nad sektorami strategicznymi. Wskazywano też, że na skutek globalizacji coraz większe znaczenie ma ekstrawersja, bowiem znaczna część działalności gospodarczej krajów rozwijających się jest skierowana na potrzeby rynków zagranicznych, a nie wynika z potrzeb ich rozwoju narodowego i jest jedną z przyczyn uzależniania się¹².

Widać więc, że w tym ujęciu eksponuje się zagrożenia wynikające z globalizacji, które są istotnym ograniczeniem dla przemian rozwojowych krajów słabiej rozwiniętych. Globalizacja bowiem daje szansę uzyskania przewagi w walce konkurencyjnej podmiotom silniejszym ekonomicznie, wywołuje sprzeczności między preferencjami rynku globalnego a preferencjami państw, sprzyja rozwojowi korporacji transnarodowych, które prowadzą bezwzględna walkę konkurencyjną kierując się kryterium maksymalizacji zysku. Ponadto towarzysząca globalizacji większa otwartość gospodarcza powoduje uzależnienie od rynku światowego oraz przenoszenie kryzysów gospodarczych z jednych państw do drugich¹³.

Do niedawna dominowały poglądy, że podstawową przyczyną niedorozwoju były też uwarunkowania historyczne do dziś odciskające piętno na gospodarce, polityce i kulturze krajów słabo rozwiniętych (głównie kolonializm). Spowodowało to podporządkowanie ich metropoliom i stały się one surowcowo-rolną bazą dla krajów rozwiniętych. Obecnie jednak przyczyn niedorozwoju poszukuje się w nieefektywnych systemach społeczno-politycznych, złej polityce gospodarczej rządów, niesprawnych instytucjach, korupcji, niekorzystnych uwarunkowaniach kulturowych¹⁴. Rozwiązanie tych problemów, a raczej przynajmniej ograniczenie ich niekorzystnego oddziaływania na procesy rozwojowe, współczesna ekonomia rozwoju stawia na pierwszym miejscu. Powyższe rozważania wskazują, że w istocie jednak sprowadza się to nadal do poszukiwania optymalnego dla każdego kraju systemu społeczno-ekonomicznego, uwzględniającego jego specyficzne uwarunkowania rozwojowe. Tymczasem, choć współcześnie nie określa się dokładnie jego «wzorca», ale podkreśla się, że skuteczny i efektywny system ekonomiczny musi zapewniać: zrównoważenie, stabilność i efektywność wzrostu, oraz gwarantować wzrost produktu per capita i równość szans.

Warto podkreślić też, że w koncepcjach tworzonych w ramach ekonomii rozwoju na przestrzeni lat różne znaczenie przypisywano interwencji państwa i oddziaływaniu mechanizmu rynkowego w intensyfikowaniu procesów rozwojowych. W latach 60. i 70. sądzono, że kraje mniej rozwinięte od bardziej rozwiniętych dzieli brak kapitału. Stąd nacisk kładziono na oszczędności i inwestycje oraz pomoc zagraniczną. Kiedy jednak działania te nie przyniosły oczekiwanych rezultatów wysunęło koncepcje, że rozwiązaniem są rynki (fundamentalizm rynkowy), co sprowadzało się do usunięcia z drogi rządu poprzez

¹¹ W gospodarce krajów rozwijających się można wyróżnić dwie klasy społeczne - nowoczesną, otwartą na zewnątrz i tradycyjną obejmującą większość populacji. Dualizm objawia się ponadto zderzeniem różnych poziomów cywilizacyjnych, drastycznymi nierównościami: dochodowymi i w układzie: nowoczesne miasto – prymitywna wieś.

¹² Por. R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003; E. Cyrson, *Kompendium wiedzy o gospodarce*, PWN, Warszawa 1997.

¹³ Por. R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003, s. 189.

¹⁴ G.W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i s-ka, Warszawa 2008.

prywatyzację, liberalizację, zniesienie regulacji, zmniejszenie wydatków państwa i zaostrzenie ograniczeń w udzielaniu kredytu. Ten nacisk na znaczenie rynków, który wystąpił w II połowie lat 80. wzmógł się po upadku komunizmu i dotychczasowy silny protekcjonizm państwowy¹⁵, w latach 90. ekonomiści związani z Bankiem Światowym i MFW proponowali zastąpić liberalnymi koncepcjami rozwojowymi, nadającymi priorytet wolnemu rynkowi w ramach tzw. Konsensusu Waszyngtońskiego. Wskazywano przy tym wyższość systemu gospodarki rynkowej. Stąd zalecano drogi dojścia krajom zacofanym do takiej rozwiniętej gospodarki. Formułowano też warunki zapewniające wprowadzenie krajów rozwijających się na ścieżkę trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego. Wskazywano, że wzrost gospodarczy powinien być ściśle skorelowany z otwarciem gospodarki na zewnątrz, a rynek światowy poddany presji konkurencyjnej umożliwia optymalną alokację zasobów. Zwracano też uwagę na konieczność przestrzegania demokratycznych procedur, eksponując wagę akceptacji społecznej zmian rozwojowych. Podkreślano też cechy zmian wprowadzanych w krajach rozwijających się, które odbiły się w niekorzystny sposób na ich rozwoju. Zmiany te nie były bowiem stopniowe, ale skokowe, przychodziły na ogół z zewnątrz oraz prowadziły do rozbicia i rozerwania ciągłości społeczno-gospodarczo-kulturowej w tych krajach. Powodem tego rodzaju trudności okazał się tok myślenia ekonomicznego, który nie był uzupełniony rozważaniami z obszarów innych nauk i pomijał wagę czynników pozaekonomicznych w procesach rozwojowych, na co współcześnie zwraca się szczególną uwagę. Posługiwano się też pojęciami ekonomicznymi oraz niekompletnymi i mało wiarygodnymi danymi statystycznymi, które były całkowicie nieadekwatne w opisie sytuacji społeczno-ekonomicznej krajów rozwijających, gdyż nie miały one gospodarki rynkowej, a ich system społeczno-ekonomiczny wykazywał cechy systemu biurokratyczno-rynkowego, będącego kompilacją elementów o charakterze socjalistycznym i kapitalistycznym¹⁶.

W ostatniej dekadzie XX w. zaś okazało się, że proste usunięcie z drogi rządu także zawiodło. Wzrosła bowiem ranga problemu narastających nierówności społecznych, a zwłaszcza ubóstwa i marginalizacji związanych z negatywnymi skutkami globalizacji, które obnażyły liberalny model gospodarki światowej. Alternatywą okazała się weryfikacja dotychczasowych rozwiązań ku różnym formom „ryнку plus”.¹⁷ Dopiero, gdy tego rodzaju polityka też zawiodła, stało się jasne, że konieczne jest szersze podejście do rozwoju – przede wszystkim zróżnicowane: zależne od czasu i przestrzeni. Ta głębsza zmiana dotychczasowego myślenia uświadomiła, że wiele strategii rozwojowych skończyło się niepowodzeniem, ponieważ były oparte na wadliwych wizjach rozwoju¹⁸. Według nowego paradygmatu¹⁹ rozwoju w odniesieniu do krajów słabiej rozwiniętych, strategie rozwojowe muszą uwzględniać ich specyfikę. Szczególną bowiem uwagę należy tu zwrócić na odmienne uwarunkowania: gospodarcze, polityczne, społeczne, instytucjonalne i kulturowe²⁰.

¹⁵ Koncepcje interwencjonistyczne nabierały znaczenia, gdy okazywało się, że ekonomia rozwoju przeżywała kryzysy, wynikające z tego, że rozwojowi gospodarczemu w skali świata towarzyszył brak wyraźnego postępu w zakresie poprawy dobrobytu społecznego, o czym świadczył nadal „wysoce niesprawiedliwy” globalny podział PKB. Miały też na to wpływ nastroje niezadowolenia, które dotyczyły: braku znaczących zmian na rynkach pracy, zwłaszcza w zakresie przyrostu miejsc pracy, powiększania się nierówności dochodów i wzrostu obszarów ubóstwa, utraty tożsamości kulturowej i pogłębiania się rzeczywistego uzależnienia.

¹⁶ R. Piasecki, *Ekonomia rozwoju*, PWN, Warszawa 2011.

¹⁷ J. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, PWN, Warszawa 2007, s. 65.

¹⁸ Szerzej na temat współczesnych priorytetów rozwojowych: B. Ślusarczyk, A. Kyc, *Koncepcja zrównoważonego i trwałego rozwoju w ujęciu globalnym*, [w:] *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, Dniepropietrowsk 2013*, s. 293-301.

¹⁹ Teorie stają się paradygmatem wtedy, gdy spośród alternatywnych poglądów dany pogląd osiągnie pozycję dominującą.

²⁰ Te zaś ostatnie mogą odgrywać znaczącą rolę w hamowaniu lub przyspieszaniu rozwoju, zaś decydującą rolę w minimalizowaniu barier kulturowych odgrywa edukacja.

Podjęta w artykule problematyka nierówności rozwojowych we współczesnym świecie, które wynikają ze zróżnicowanego zaawansowania procesów globalizacji, rozpatrywana jest z perspektywy ekonomii rozwoju. Nauka ta ma aplikacyjną perspektywę i przydatność praktyczną, gdyż stała się teorią polityki gospodarczej krajów rozwijających się i zaleca badanie nie tylko ich specyficznych uwarunkowań rozwojowych, ale i wskazuje sposoby osiągnięcia przez nie wyższego poziomu rozwoju. Istotną rolę przypada tu polemice między zwolennikami interwencji państwa a teoriami koncentrującymi się na zaletach działania mechanizmów rynkowych²¹. Rozważania wskazują jednak, ekonomia rozwoju nie koncentrowała się tu stricte na tym sporze, lecz raczej chodziło jej o poszukiwanie optymalnego dla każdego kraju systemu społeczno-ekonomicznego, gwarantującego przyspieszenie rozwoju.

Współcześnie decydujący wpływ nie tylko na zakres, ale także na efektywność i trwałość zmian związanych z globalizacją w krajach słabiej rozwiniętych mają specyficzne uwarunkowania geograficzne, historyczne, polityczno-intytucjonalne. W artykule skoncentrowano się na rozwojowych efektach globalizacji. Choć wpływ globalizacji na procesy rozwojowe nie jest jednoznacznie oceniany, to ważne jest, by te efekty globalizacji były pozytywne i widoczne w wielu sferach życia społeczno-gospodarczego, a mianowicie w: modernizacji struktur wytwarzania, wzroście konkurencyjności produkcji krajowej na rynku światowym, przyciąganiu inwestycji opartych na nowoczesnych technologiach, zwiększeniu mobilności zawodowej i wydajności pracowników, racjonalnemu wykorzystaniu zasobów surowcowych, sprzyjaniu ochronie środowiska, podniesieniu jakości życia ludzi poprzez zmniejszenie bezrobocia i innych form wykluczenia społecznego, powszechny dostęp do opieki zdrowotnej i wiedzy, udostępnianie konsumentom wyższej jakości dóbr i usług²².

Ważną cechą ekonomii rozwoju w jej początkowym okresie było przekonanie o skuteczności interwencji państwa. Dopiero od połowy lat 80. zaczęły wysuwać się na plan pierwszy neoliberalne koncepcje rozwojowe. W latach 90. zaś okazało się, że nie prowadzą one do „sprawiedliwego” rozwoju gospodarczego w skali świata. Grupie krajów najbardziej zagrożonych nadal zagraża pogłębienie luki rozwojowej w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych, jeśli filozofia globalizacji nie ulegnie zmianie. Świat rozwinięty powinien dążyć do włączenia krajów rozwijających się do gospodarki światowej na takich warunkach, aby mogły zacząć odnosić korzyści z globalizacji widoczne w ich rozwoju społeczno-gospodarczym Piasecki 2003, s. 189. Należy bowiem pamiętać, że w „mechanizmie epokowego rozwoju”²³ nie ma jednak obiektywnego procesu wyrównywania różnic między krajami, zarówno w poziomie produkcji, jak i konsumpcji. I nawet, kiedy niektóre kraje na niższym poziomie rozwoju z czasem osiągną poziom krajów obecnie bogatych, to te ostatnie zawsze będą dla nich ruchomym celem.

Literatura:

1. Bartkowiak R. Granice wzrostu gospodarczego a rozwój ekonomii. Wybrane zagadnienia ekonomii neoklasycznej i ekonomii rozwoju. Monografie i Opracowania SGH, nr 534, Warszawa, 2002.

2. Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza, Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego, J. Stiglitz, A. Sen, Fitoussi J-P, PWE, Warszawa, 2013.

3. Cyrson E. Kompendium wiedzy o gospodarce, PWN, Warszawa, 1997.

²¹ Globalizacja rozpatrywana z perspektywy ekonomii rozwoju ujawnia też falujący charakter przemian z nią związanych oraz okresowe nasilanie się i zmiany priorytetów koncepcji rozwojowych, a przede wszystkim zmiany znaczenia przypisywane różnym mechanizmom alokacji (państwo/rynek).

²² Por. G. Ziewiec, Druga fala globalizacji (1950-1973), „Studia Ekonomiczne” 2011, nr 1, s. 47-68 za: <http://www.inepan.waw.pl/pliki> (dostęp 2.04.2015).

²³ G.W. Kołodko, Wędrujący świat, Prószyński i s-ka, Warszawa 2008, s.19.

4. *Frontiers of Development Economics. The Future In Perspective*, Meier G.M., J. E. Stiglitz (eds.), The World Bank, Washington DC, 2001.
5. Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i s-ka, Warszawa, 2008.
6. Krzysztofek K., Szczepański M.S. *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Uniwersytet Śląski, Katowice, 2005.
7. Olak A. *10 LAT DOŚWIADCZEŃ POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ*. Technická univerzita v Košiciach Letecká fakulta AIR TRANSPORT 2014. Zborník príspevkov pri príležitosti Týždňa vedy a techniky Katedra mankamentu leteckej prevádzky. Košice 2013, s. 106-117.
8. Olak A., Labuzik M. *Europska Unia. Wybrane Temy. Stowarzyszenie EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ*, Ostrowiec Św, 2013.
9. Piasecki R. *Ekonomia rozwoju*, PWN, Warszawa, 2011.
10. Piasecki R. *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa, 2003.
11. Puchnarewicz E. *Rozwój w kontekście teorii modernizacji [w:] Rozwój w dobie globalizacji*, A. Bąkiewicz, U. Żuławska, PWE, Warszawa, 2010. – S. 505-506.
12. Słowik J., Ślusarczyk B. *Status and trends of tourism development in the light of the results of studies on the competitiveness of the counties of Podkarpacie Province*, Central European Review of Economics & Finance, Faculty of Economics Kazimierz Pułaski University of Technology and Humanities in Radom, 2013.
13. Stiglitz J. *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, PWN, Warszawa, 2007.
14. Ślusarczyk B., Kyc A. *Koncepcja zrównoważonego i trwałego rozwoju w ujęciu globalnym,[w:] 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, Dniepropietrowsk, 2013.*
15. Ziewiec G. *Druga fala globalizacji (1950-1973)*, *Studia Ekonomiczne*, 2011. – nr 1. – S. 47-68/ – za: <http://www.inepan.waw.pl/pliki> (dostęp 2.04.2015).

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH WYROBÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH NA RYNKACH WYBRANYCH KRAJÓW – ZARYS PROBLEMU

W latach 2003–2014 handel wyrobami rolno-spożywczymi wykazał się wysoką dynamiką. Jest to okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej, w którym ma miejsce tendencja rosnąca i poprawa wyników handlu tymi produktami. Należy podkreślić, że już w 2003 roku Polska stała się eksporterem netto i osiągnęła dodatnie saldo obrotów w wysokości 454 mln euro, tempo wzrostu eksportu i importu w okresie 2004–2014 było wysokie – eksportu –18,2%; importu –16,1%. Było ono zróżnicowane bowiem w okresie 2004–2007 kształtowało się na znacznie wyższym poziomie tj. dla eksportu wynosiło ono 25,5% , a dla importu 22,4%, natomiast w latach 2008–2014 nastąpiło znaczne zmniejszenie średniorocznego tempa eksportu – 12,6% a importu –11,3%¹. Niewątpliwie wyższa dynamika wzrostu eksportu nad importem wpłynęła na wzrost dodatniego salda obrotów handlowych, które w analizowanym okresie wzrastało średnio o 28,5% rocznie. Wartość salda obrotów produktami rolno-spożywczymi wynosiło w 2003 roku – 454 mln euro, a w 2014 prawie 6,0 mld euro, a więc powiększyło się ponad 13-krotnie (tab. 1).

Tabela 1

Wartość obrotów handlu zagranicznego w latach 2003-2014 (w mln euro)

Wyszczególnienie	2003	2005	2007	2009	2010	2012	2013	2014
Wartość obrotów ogółem	107880,2	152593,2	222228,2	205803,4	254561,5	297496,3	311972,0	328698,8
Eksport	47526,4	71423,5	101838,7	98274,5	120373,1	143456,1	154994,0	163126,2
Import	60353,8	81169,7	120389,5	107528,9	134188,4	154040,2	156978,0	165572,6
Saldo	-12827,4	-9746,2	-18550,8	-9254,4	-13815,3	-10584,1	-1984,0	-2446,4
Handel rolno-spożywczy								
Eksport	4010,4	7028,0	9942,5	11277,6	15223,5	17891,3	20427,2	19893,6
Import	3556,9	5373,5	7972,3	9111,0	12628,2	13557,3	14312,5	13944,6
Saldo	453,5	1654,5	1970,2	2166,6	2595,3	4334,0	6114,7	5949,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie roczników GUS za lata 2005-2014 oraz Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, JER i GŹ-PIB Warszawa (półroczniki za lata 2005-2014).

Z danych zawartych w tabeli wynika, iż znamioną cechą zarówno eksportu, jak i importu jest ich wzrost udziału w ogólnych obrotach z wyjątkiem 2014 roku, w którym nastąpił niewielki spadek obrotów. Podobną tendencją odznaczało saldo obrotów (tab. 2).

Tabela 2

Udział eksportu i importu wyrobów rolno-spożywczych w ogólnych obrotach handlu zagranicznego (w %)

Wyszczególnienie	2003	2005	2007	2009	2010	2013	2014
Procentowy udział w obrotach ogólnych							
-Eksportu	3,72	4,6	4,47	5,48	5,98	6,55	6,05
-Importu	3,29	3,52	3,59	4,43	4,96	4,59	4,24

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.

Rezultatem wejścia Polski w struktury Unii Europejskiej jest dominujący udział krajów członkowskich w obrotach handlowych w tym także w obrotach produktami rolno-spożywczymi. Integracja gospodarcza zakłada swobodny przepływ towarów, usług, kapitału

¹ Średnioroczną dynamikę handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oszacowano wykorzystując koncepcję procentu składanego, zob. B. Luderer , V. Nollau, K. Vettters, Mathematical Formulas for Economists, Springer, Chemnitz, Dresden 2009, s. 34

oraz osób na obszarze Wspólnoty². Krajowi producenci żywności, którzy spełniają określone standardy sanitarne weterynaryjne, fitosanitarne oraz dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska, uzyskali nieograniczony dostęp do ogromnego rynku zbytu, charakteryzującego się dużą chłonnością i wysoką siłą nabywczą konsumentów.

Tabela 3

Struktura geograficzna obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (w %)

Kierunek	Eksport						Import					
	2003	2007	2011	2012	2013	2014	2003	2007	2011	2012	2013	2014
Unia Europejska	65,2	80,5	78,2	76,9	78,0	77,3	61,2	67,1	69,8	68,5	69,4	69,8
EFTA	1,3	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8	4,2	4,3	4,2	4,1	4,9	4,7
Kraje rozwinięte gospodarczo	5,5	3,1	2,9	3,1	2,7	2,4	4,3	3,0	2,5	2,7	3,8	2,5
Kraje bałkańskie	4,4	1,2	1,1	1,1	0,7	0,6	1,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Kraje WNP	15,6	8,8	10,0	11,3	10,7	9,7	3,7	2,8	3,9	4,9	3,6	4,2
Kraje rozwijające się	8,0	5,4	7,0	6,8	7,1	9,2	25,4	22,5	19,3	19,5	18,1	18,6
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi... op.cit. oraz danych Ministerstwa Finansów.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 3 w badanym okresie zaznaczył się wysoki udział krajów UE w handlu rolno-spożywczym, a ponadto eksport był wyższy od importu, efektem tak ukształtowanej relacji było wysokie saldo obrotów z krajami Wspólnoty. Stąd można wysnuć generalny wniosek, że polski sektor żywnościowy jest konkurencyjny na rynkach krajów UE.

Należy podkreślić również, że drugim liczącym się rynkiem zbytu żywności są kraje WNP, wśród których dominuje Rosja. Jednak udział tych krajów w poszczególnych latach podlegał wahaniom ze względu a zmienną politykę handlową Rosji wprowadzającej różne ograniczenia w dostępie do swojego rynku. Ponadto w 2014 roku duże znaczenie dla polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi miała (i ma nadal) sytuacja polityczna w Europie Wschodniej zwłaszcza na Ukrainie i wprowadzone ograniczenia (embargo) w wymianie handlowej.

Podstawowymi produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2014 są w eksporcie: zwierzęta, mięso i przetwory, owoce, warzywa, ziemniaki i przetwory, produkty mleczarskie oraz pozostałe produkty natomiast w imporcie: owoce, warzywa i przetwory, rośliny oleiste i przetwory, ryby i przetwory oraz kawa i herbata³.

Tabela 4

Struktura towarowa eksportu i importu rolno-spożywczego (w %)

Produkt	Eksport				Import			
	2004	2012	2013	2014	2004	2012	2013	2014
Zwierzęta, mięso i przetwory	18,6	20,3	19,6	19,8	7,2	13,7	14,7	15,2
Produkty mleczarskie	10,7	7,9	8,3	9,1	1,4	3,5	4,6	5,0
Ryby i przetwory	6,6	6,9	7,1	7,1	9,1	9,0	10,4	11,1
Zboża i przetwory	3,6	6,9	7,2	7,5	7,2	6,1	5,1	4,7
Rośliny oleiste i przetwory	2,2	3,7	5,0	4,2	13,0	17,3	12,1	11,4
Owoce, warzywa, ziemniaki i przetwory	25,2	17,2	16,3	14,3	21,5	16,6	17,7	16,8
Cukier i przetwory	11,3	9,3	9,1	8,2	4,3	5,4	5,5	5,0
Kawa, herbata i przetwory	2,3	3,5	3,1	3,3	9,3	7,2	6,2	6,3
Tytoń i papierosy	2,5	8,1	7,5	8,6	3,1	3,4	3,3	3,6
Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	3,0	2,6	2,8	3,1	3,0	4,2	4,2	4,4
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	14,0	13,6	8,6	8,9	20,9	13,6	10,1	10,5
Produkty rolno-spożywcze ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: zob. jak w tabeli 3.

² A. Olak, 10 lat doświadczeń Polski w Unii Europejskiej. technická univerzita v košiciach letecká fakulta air transport 2014. Zborník príspevkov pri príležitosti Týždňa vedy a techniky Katedra mankamentu leteckej prevádzky. Košice 2013, s. 106-117.

³ B. Sowa 2006, Polityka regionalna wobec integracji Polski z Unią Europejską [w:] Prawo-Administracja-Gospodarka po 15 latach transformacji ustrojowej pod red. J. Szreniawskiego, WSPiA w Przemysłu, Przemysł.

Ocenę pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi przeprowadzono na podstawie wybranych wskaźników tj.:

- wskaźnika pokrycia importu eksportem (CR),
- wskaźnika RCA,
- wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego.

W badaniach skoncentrowano się przede wszystkim na przedstawieniu zmian kierunku i intensywności wyżej wymienionych wskaźników jakie miały miejsce w minionym dziesięcioleciu, tj. po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

Tabela 5

Wskaźniki pokrycia importu eksportem (CR Coverage Ratio) w handlu rolno-spożywczym Polski, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2007	2011	2012	2013	2014*
01	Zwierzęta żywe	398,0	221,8	66,2	44,4	29,1	25,2
02	Mięso i podroby	528,2	270,0	207,2	227,0	252,9	253,8
03	Ryby i owoce morza	54,9	73,8	72,9	68,8	96,8	91,0
04	Produkty mleczarskie	599,6	439,7	282,0	310,1	256,6	260,7
05	Pozostałe produkty zwierzęce	79,6	79,6	83,1	91,6	76,8	174,6
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	60,0	44,7	47,0	50,1	48,2	46,3
07	Warzywa	305,8	183,1	141,6	172,0	166,7	101,7
08	Owoce i orzechy	77,1	66,5	76,0	106,1	98,7	106,9
09	Kawa, herbata, przyprawy	25,3	43,2	64,5	75,6	70,7	73,9
10	Zboża	58,6	34,3	72,2	164,8	248,8	226,1
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	66,1	46,4	69,1	81,6	84,3	85,4
12	Nasiona i owoce oleiste	34,5	113,8	29,5	40,9	58,9	52,2
13	Ekstrakty roślinne	12,5	11,1	8,2	10,7	11,2	10,5
14	Pozostałe produkty roślinne	172,8	120,1	4,9	1,9	108,9	104,7
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	8,7	63,7	48,2	48,4	73,1	52,5
16	Przetwory z mięsa i ryb	419,1	406,4	416,8	470,0	149,3	155,6
17	Cukry i wyroby cukiernicze	244,2	165,4	103,3	142,4	145,9	232,6
18	Kakao i przetwory z kakao	72,5	105,5	130,5	149,2	135,6	142,6
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	217,3	226,7	190,1	186,8	197,4	229,5
20	Przetwory z owoców i warzyw	298,5	176,6	166,5	194,0	191,0	126,8
21	Różne przetwory spożywcze	91,2	121,9	148,2	146,8	137,1	138,6
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	63,2	70,9	88,1	81,4	92,1	101,8
23	Odpady i pasze dla zwierząt	22,6	32,0	39,7	36,9	41,3	39,2
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	124,9	180,1	284,4	311,8	323,1	338,6
Produkty rolno-spożywcze		112,1	124,8	120,7	131,6	142,7	142,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade i Roczników GUS.

* dane wstępne

Analiza wskaźników pokrycia importu eksportem (Coverage Ratio) w handlu rolno-spożywczym w okresie po akcesji Polski do UE wskazuje, że szereg grup towarowych umocniło swoją pozycję konkurencyjną m.in.: zboża, cukry i wyroby cukiernicze, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, tytoń i wyroby tytoniowe oraz mięso i podroby; natomiast kilka grup towarowych odnotowało spadek wartości CR, do których należy zaliczyć: warzywa i przetwory, przetwory z mięsa i ryb, produkty mleczarskie i zwierzęta żywe.

Kolejnym wskaźnikiem informującym o pozycji konkurencyjnej jest wskaźnik RCA.

Jest on jednym z najbardziej popularnych miar pozycji konkurencyjnej i intensywności międzygałęziowego podziału pracy jest wskaźnik ujawnionej przewagi względnej (Revealed Comparative Advantage – RCA)⁴.

Korzystne dla Polski – osiągające wysokie wartości dodatnie – wskaźniki RCA wystąpiły w działach: przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, różne przetwory spożywcze, pozostałe produkty zwierzęce, produkty mleczarskie, przetwory z mięsa i ryb, mięso i podroby, przetwory z owoców i warzyw oraz tytoń i wyroby tytoniowe.

⁴ B. Ślusarczyk 2011, Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski, Wyd. Fachowe CeDeWu, Warszawa, s. 258.

Tabela 6

Wskaźnik RCA w eksporcie rolno-spożywczym Polski, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2007	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach	
						2003-2012	2011-2012
01	Zwierzęta żywe	2,29	2,08	1,07	1,03	-1,26	-0,04
02	Mięso i podroby	1,58	2,38	2,74	2,88	1,30	0,14
03	Ryby i owoce morza	0,53	0,95	1,03	0,99	0,46	-0,04
04	Produkty mleczarskie	1,48	2,57	2,27	2,39	0,91	0,12
05	Pozostałe produkty zwierzęce	3,68	2,75	2,37	2,37	-1,30	0,00
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,71	0,59	0,59	0,60	-0,12	0,01
07	Warzywa	2,08	1,96	1,49	1,63	-0,45	0,14
08	Owoce i orzechy	1,64	1,35	1,17	1,42	-0,22	0,25
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,52	0,50	0,92	1,27	0,75	0,35
10	Zboża	0,25	0,26	0,33	0,64	0,39	0,32
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	1,00	0,77	1,02	1,06	0,06	0,04
12	Nasiona i owoce oleiste	0,22	0,66	0,19	0,24	0,02	0,05
13	Ekstrakty roślinne	0,23	0,21	0,10	0,07	-0,16	-0,02
14	Pozostałe produkty roślinne	0,94	0,97	0,28	0,23	-0,70	-0,05
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,10	0,52	0,41	0,43	0,34	0,02
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,60	1,78	2,13	2,23	0,63	0,10
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1,63	1,50	1,04	1,42	-0,21	0,38
18	Kakao i przetwory z kakao	1,48	1,94	2,50	2,67	1,20	0,18
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,33	2,26	2,05	2,08	0,75	0,03
20	Przetwory z owoców i warzyw	2,40	2,10	2,02	2,19	-0,21	0,17
21	Różne przetwory spożywcze	1,69	2,10	2,32	2,28	0,59	-0,03
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,26	0,48	0,58	0,53	0,27	-0,05
23	Odpady i pasze dla zwierząt	0,60	0,71	0,83	0,81	0,21	-0,03
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,53	2,41	4,18	4,32	3,80	0,15
Produkty rolno-spożywcze		1,08	1,39	1,36	1,46	0,38	0,10

Źródło: zob. jak w tabeli 5.

Wysokie wartości wskaźników RCA dla tych działów oznaczają, że Polska posiada ujawnioną przewagę komparatywną w stosunku do partnerów handlowych. Użyteczność pragmatyczna tych wskaźników dla konstruowania strategii rozwojowej dotyczącej wymiany z zagranicą jest niewątpliwie ograniczona. Informują one bowiem o skali tejże przewagi lub jej braku w przeszłości w ujęciu międzygałęziowym. Analiza ta winna być uzupełniona i.in. o wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego.

Kształtowanie się wskaźników (IIT) dla handlu rolno-spożywczego Polski w wybranych latach było bardzo zróżnicowane dla poszczególnych działów (HS).⁵ Największą intensywnością handlu wewnątrzgałęziowego odznaczały się następujące działy: różne przetwory spożywcze (48,3%), przetwory zbożowe i pieczywa cukiernicze (42,5%), pozostałe produkty zwierzęce (47,3%), produkty mleczarskie, kawa, herbata i przyprawy (31,3%), kakao i przetwory z kakao (29,4%), napoje bezalkoholowe i alkoholowe (28,3%).

Ogólnie rzecz biorąc analiza wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie Polski z krajami UE wskazuje na tendencję rosnącą tzn. ich udział procentowy w handlu rolno-spożywczym wzrasta.⁶

⁵ Wskaźnik Grubela-Lloyda (GL) jest oparty na koncepcji nakładania się strumieni handlu (trade overlap) i oznacza udział absolutnej wartości handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach handlowych danej gałęzi przemysłu, got. H. G. Grubel, P. J. Lloyd, Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry in Differentiated Products, Macmillan, London 1975.

⁶ W literaturze przedmiotu podkreśla się, że ze względu na wielość sposobów wyznaczania wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego o wiele większą wagę należy przywiązywać nie do samego poziomu wskaźników, ale do ich zmian w czasie, zob. E. Czarny, Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego, SGH, Warszawa 2002.

Wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem (w %)

Dział HS	Opis	2003	2007	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach	
						2003-2012	2011-2012
01	Zwierzęta żywe	11,3	11,3	10,7	9,1	-2,2	-1,6
02	Mięso i podroby	7,8	17,7	8,2	8,1	0,3	-0,1
03	Ryby i owoce morza	7,0	10,8	15,9	16,2	9,2	0,2
04	Produkty mleczarskie	10,3	26,4	30,2	30,0	19,7	-0,2
05	Pozostałe produkty zwierzęce	22,1	48,7	52,9	47,3	25,2	-5,6
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	45,4	31,0	27,8	26,8	-18,6	-1,0
07	Warzywa	12,9	15,6	18,2	17,7	4,8	-0,5
08	Owoce i orzechy	2,2	7,5	6,9	8,4	6,2	1,5
09	Kawa, herbata, przyprawy	4,9	14,8	30,2	31,3	26,5	1,1
10	Zboża	1,6	29,0	26,1	17,6	16,0	-8,5
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	3,1	9,3	20,5	25,1	22,0	4,6
12	Nasiona i owoce oleiste	12,7	15,8	23,8	14,9	2,2	-8,9
13	Ekstrakty roślinne	16,9	4,5	6,2	6,5	-10,4	0,3
14	Pozostałe produkty roślinne	2,3	7,6	1,5	0,9	-1,4	-0,7
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	1,9	8,3	22,3	25,7	23,8	3,3
16	Przetwory z mięsa i ryb	10,7	21,4	28,2	24,5	13,7	-3,8
17	Cukry i wyroby cukiernicze	31,7	32,2	32,8	24,6	-7,1	-8,2
18	Kakao i przetwory z kakao	21,0	30,7	30,4	29,4	8,5	-1,0
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	23,1	37,4	30,4	29,4	19,4	-0,6
20	Przetwory z owoców i warzyw	6,2	21,4	21,4	19,8	13,6	-1,6
21	Różne przetwory spożywcze	31,8	38,9	44,9	48,3	16,5	3,4
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	17,4	29,2	31,9	28,3	10,9	-3,6
23	Odpady i pasze dla zwierząt	8,7	15,4	24,6	21,5	12,8	-3,1
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,9	18,4	13,9	10,6	9,7	-3,3
	Produkty rolno-spożywcze	12,4	21,4	23,2	21,8	9,4	-1,4

Źródło: zob. jak w tabeli 5.

Przeprowadzona analiza kształtowania się wyżej omówionych wskaźników konkurencyjności z punktu widzenia głównych odbiorców-partnerów handlowych pozwala na sformułowanie następujących wniosków:⁷

– najwyższy poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego po akcesji Polski do UE cechował obroty handlowe z państwami członkowskimi Unii w tym zwłaszcza z Niemcami, Czechami, Węgrami, Francją;

– niski poziom intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej był z takimi krajami jak: Rosja, Białoruś, Ukraina, Chiny i Turcja. Niewątpliwie przyczyną tego była komplementarność struktury polskiego eksportu na te rynki i dostaw tych krajów do Polski;

– przewagi komparatywne (RCA) Polska po akcesji uzyskała w eksporcie do kilku krajów, będących ważnymi rynkami zbytu produktów rolno-spożywczych, a mianowicie dotyczyło to: Niemiec, Wielkiej Brytanii, Francji, Włoch, Danii, Irlandii, Turcji i Holandii;

– wskaźniki pokrycia importu eksportem (CR) w polskim handlu rolno-spożywczym w badanym okresie były korzystne (ich wartość była większa od 100) z wyjątkiem tylko kilku krajów tj. z Holandią, Belgią, Danią, Hiszpanią, Norwegią i Chinami. Nie miało to jednak wpływ na saldo bilansu handlowego w obrotach tymi produktami ze względu na niewielki ich udział w wymianie ogółem.

Podsumowując, należy podkreślić, iż konkurencyjność polskiej gospodarki na rynkach wybranych krajów od strony handlu międzygałęziowego i wewnątrzgałęziowego stanowi

⁷ Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, półroczniki za lata 2004-2014, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie.

istotne dopełnienie analizy realnych dostosować polskiej gospodarki do tendencji zachodnich na współczesnym rynku światowym, a szczególnie na rynku krajów Unii Europejskiej⁸.

Na poziom i dynamikę rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie 2004-2014 tj. dziesięcioletniego członkostwa w UE miały wpływ:

- przede wszystkim pełne otwarcie rynków i swoboda przepływu towarów i usług;
- procesy modernizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego;
- napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz aktywne włączenie się inwestorów zagranicznych w procesy transformacji gospodarki polskiej w tym także sektora rolno-spożywczego⁹.

- intensywne działania marketingowe promujące polską żywność, w których podkreśla się jej wysoką jakość i bezpieczeństwo.

Bibliografia:

1. Czarny E., Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego, SGH Warszawa, 2002,
2. Grubel H.G., Lloyd P.J., Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry in Differentiated Products, Macmillan, London, 1975.
3. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, półroczniki za lata 2004-2014, JER i GŻ – PIB w Warszawie.
4. Jastrzębska W., Słowik J., Ślusarczyk B., (2014), Prognozy handlu zagranicznego w województwie podkarpackim [w:] M. Rzeczkowska-Owczarek (red.), „RAPORT KOŃCOWY. Handel zagraniczny oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie podkarpackim w latach 2010-2013,” Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, Zachodniopomorska Pracownia Badawcza w Szczecinie, Szczecin
5. Luderer B., Nollau V., Veters K., Mathematica Formulas for Economists, Springer, Chemnitz, Dresden, 2009.
6. Nowakowska-Hapel A., Ślusarczyk B., Efekty generowane przez fundusze strukturalne w procesie rozwoju kraju i regionu (zarys problemu) [w:] Uwarunkowania wykorzystania funduszy unijnych w regionie, Przedsiębiorstwo i Region Nr 3/2011, Wyd. Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, 2011.
7. Olak A., 10 lat doświadczeń Polski w Unii Europejskiej. Technická univerzita v Košiciach Letecká fakulta AIR TRANSPORT 2014. Zborník príspevkov pri príležitosti Týždňa vedy a techniky Katedra mankamentu leteckej prevádzky. Košice 2013, s. 106-117.
8. Olak A., Labuzik M., Europska Unia. Vybrané Témy., Stowarzyszenie EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ, Ostrowiec Św., 2013.
9. Roczniki GUS – wybrane roczniki.
10. Sowa B., Polityka regionalna wobec integracji Polski z Unią Europejską [w:] Prawo-Administracja-Gospodarka po 15 latach transformacji ustrojowej pod red. J. Szreniawskiego, WSPiA w Przemysłu, Przemysł, 2006.
11. Sowa B., Wykorzystanie wybranych instrumentów polityki strukturalnej UE w województwie podkarpackim [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania instytucjonalne pod red. M.G.Woźniaka, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Zeszyt nr. 14, Rzeszów, 2009.
12. Ślusarczyk B., Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski, Wyd. CeDeWu Warszawa, 2011.

⁸ B. Sowa 2009, Wykorzystanie wybranych instrumentów polityki strukturalnej UE w województwie podkarpackim [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania instytucjonalne pod red. M.G.Woźniaka, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Zeszyt nr. 14, Rzeszów.

⁹ A. Nowakowska-Hapel, B. Ślusarczyk, Efekty generowane przez fundusze strukturalne w procesie rozwoju kraju i regionu (zarys problemu) [w:] *Uwarunkowania wykorzystania funduszy unijnych w regionie*, Przedsiębiorstwo i Region Nr 3/2011, Wyd. Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2011.

NIELEGALNA MIGRACJA A OCHRONA GRANICY MORSKIEJ RP

Rzeczpospolita Polska jako sygnatariusz Układu z Schengen¹ ochrania własne granice państwowe będące w części zewnętrznymi granicami Unii Europejskiej a w tym także granicę morską. Jednym z najistotniejszych wyzwań jakie stoją przed podmiotami ochraniającymi przedmiotowe granice jest nielegalna migracja.

Basen Morza Bałtyckiego z racji swojego położenia stanowi dogodny kierunek dla potencjalnych kanałów przerzutowych imigrantów do państw UE. W przypadku osób z rejonów oddalonych jak Afryka, południowa Azja czy też obszar Oceanu Indyjskiego, to organizacja przygotowanie tego proceduru jest skomplikowana. Jest jednak sposobem do osiągania krociowych zysków przez międzynarodowe grupy przestępcze.

Nielegalna migracja drogą morską w przypadku państw bałtyckich jest możliwa zarówno jako działalność grup przestępczych jak i w formie niezorganizowanej przez pojedyncze osoby. Zagrożenie tego typu dla morskich granic RP realne jest zwłaszcza z kierunku Federacji Rosyjskiej (FR) przez Zatokę Gdańską i Zalew Wiślany. Docelowymi punktami indywidualnego przedostawiania się nielegalnych imigrantów na terytorium RP mogą być zarówno porty jak i wybrzeże².

Mając na uwadze powyższe fakty uznać należy, iż RP wchodząc w skład państw strefy Schengen nie stanowi wyjątku pod względem zagrożenia NM od strony morza. Dlatego też niezwykle istotną kwestią jest skuteczna ochrona granicy morskiej RP.

Zadania związane – dot. ochrony granicy morskiej zostało w RP nałożone ustawowo na formację jaką jest Straż Graniczna (SG)³. Współuczestniczenie w ochronie granic strefy Schengen skutkuje dla tej formacji możliwością wdrażania najnowszych rozwiązań technologicznych oraz organizacyjnych mających na celu skuteczną ochronę granicy morskiej RP także przed NM. Ponadto SG poprzez współpracę międzynarodową w ramach agencji Frontex⁴ oraz Baltic Sea Region Border Control Cooperation Conference⁵ (BSRBCC) może korzystać z doświadczeń innych państw w zakresie omawianej problematyki.

Powyższe aspekty stanowi punkt wyjścia do przedstawienia zjawiska nielegalnej migracji drogą morską, charakterystyki formacji odpowiedzialnej za ochronę granicy morskiej RP, a ponadto zaprezentowania współczesnych form i środków jej ochrony.

1. Zagrożenie granicy morskiej nielegalną migracją

Problematyka ochrony granicy morskiej przed NM nie byłoby przedstawiona w pełni bez wyjaśnienia znaczenia pojęcia migracji. Tak więc definicyjnie migracje można określić

¹ Układ z Schengen to międzynarodowa umowa, zawarta między niektórymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej, mająca na celu zapewnienie swobody przepływu osób na obszarze składającym się z terytoriów państw sygnatariuszy. Pełna nazwa dokumentu brzmi: Układ pomiędzy rządami państw Unii Gospodarczej Beneluksu oraz Republiki Federalnej Niemiec i Republiki Francuskiej dotyczący stopniowego znoszenia kontroli na wspólnych granicach zawarty w Schengen 14 czerwca 1985 r., (Dz.U.UE.L 2000 Nr 239).

² A. Maksimeczuk, L. Sidorowicz, *Ochrona granic i obsługa ruchu granicznego*, Lexis Nexis, Warszawa 2007, s. 23.

³ Zob., Ustawa o Straży Granicznej z dnia 12 października 1990 r., (tekst jedn. Dz. U. z 2011 r. Nr 116, poz. 675 z póź. zm.), art. 1 ust.1.

⁴ Agencja Frontex to Europejska agencja do spraw zarządzania współpracą operacyjną na zewnętrznych granicach państw członkowskich Unii Europejskiej. Szerzej: Włodarek K., *Nielegalna imigracja droga morską w Unii Europejskiej – szansa czy zagrożenie?* [w:] Forum bezpieczeństwa. Bezpieczeństwo na wodach morskich i śródlądowych. Tom I, AMW i WSPoL, Gdynia 2011, s.212.

⁵ Konferencja Współpracy Służb Granicznych Państw Regionu Morza Bałtyckiego.

jako „[...] zmianę miejsca pobytu mieszkańców kraju lub regionu spowodowaną zazwyczaj czynnikami natury politycznej, ekonomicznej, ekologicznej, narodowościowej, religijnej i społecznej”⁶. Ponadto migracje przybierają różne formy, którymi mogą być między innymi⁷:

– emigracja – wyjazd z krajów obywateli za granicę i osiedlanie się w innym państwie;

– imigracja – przyjazd do danego kraju i osiedlanie się w nim obywateli państw obcych;

– reemigracja – ponowna emigracja czyli kolejna zmiana miejsca zamieszkania lub powrót emigranta do macierzystego kraju.

Migracja wiąże się również z grupami migrantów, które można podzielić na⁸:

– nielegalnych imigrantów – przybywają do danego kraju bez dokumentów uprawniających do przekroczenia granicy państwowej, podróży i pobytu⁹;

– azylantów – osoby, które ubiegają się o azyl po przybyciu do kraju docelowego;

– uchodźców – osoby, które nie chcą lub nie mogą powrócić do kraju pochodzenia lub stałego pobytu z uzasadnionej obawy przed prześladowaniem z powodu rasy, religii, narodowości, członkostwa w pewnych grupach społecznych lub wyznawanych poglądów.

Nielegalna migracja drogą morską to specyficzna forma migracji, a co za tym idzie charakteryzuje się przede wszystkim właściwymi sobie formami oraz sposobami jej organizacji¹⁰. W przypadku RP należy przyjąć, iż nielegalni imigranci mogą przybywać zarówno z obrębu basenu Morza Bałtyckiego jak i z rejonów znacznie oddalonych.

Transport imigrantów drogą morską z rejonów odległych w praktyce odbywać się może jedynie przez statki handlowe. Po dotarciu w pobliże wód terytorialnych RP nielegalni imigranci mogą zostać wyokrętowani na jednostki rekreacyjne, szybkie łodzie motorowe lub też kutry rybackie, którymi dokonywanie ich przerzutu bezpośrednio do portów lub na brzeg morski wydaje się sposobem najszybszym.

Z racji położenia geopolitycznego Polski należy uznać, iż w obrębie basenu Morza Bałtyckiego najbardziej prawdopodobnym kierunkiem z jakiego nielegalni imigranci mogliby próbować przedostać się drogą morską do Polski jest Rosja.

Analizując materiały dotyczące problematyki nielegalnej migracji pozwala wysnuć wniosek iż trasa migracyjna zwłaszcza znaczna jej część, tj. nielegalnych imigrantów ujętych w RP prowadziła przez terytorium Rosji. Zatem z racji budzącej wątpliwość szczelności granic Rosji można przyjąć, iż imigranci pochodzący między innymi z krajów byłego Związku Radzieckiego, ale także z Azji i bliskiego wschodu, podejmujący próby przedostania się do RP drogą morską, będą dokonywać tego właśnie z kierunku Rosji.

W ukazywanym przypadku, w związku z stosunkowo małymi odległościami do pokonania przerzut imigrantów może przybierać różne formy. Najprostsza i najbardziej dostępną dla pojedynczych osób, będzie przedostanie się bezpośrednio z brzegu Rosji na wybrzeże RP przy użyciu małych jednostek sportowo – rekreacyjnych lub ewentualnie tratw, szalup lub niewielkich łodzi. Taka forma wydaje się najbardziej prawdopodobna w obrębie Zatoki Gdańskiej i Zalewu Wiślanego.

W tym przypadku nie można także wykluczyć użycia statków i łodzi rybackich do procedury przerzutu nielegalnych imigrantów z kierunku Rosji do RP. Jednostki tego typu po podjęciu imigrantów mogą ich dostarczyć do portów rybackich, co jednak wiąże się z dużym ryzykiem wykrycia przez służby graniczne, lub też wyokrętować bezpośrednio w rejonach wybrzeża oddalonych od portów i słabo zaludnionych.

⁶ A. Maksimeczuk, L. Sidorowicz, Ochrona granic i obsługa ruchu granicznego, ... dz. cyt., s. 23.

⁷ Tamże, s.24.

⁸ Tamże, s.25.

⁹ Zob.: Tamże, s.114-128.

¹⁰ Szerzej, W. Kustra, Potencjalne formy i sposoby organizowania przerzutu nielegalnych imigrantów w basenie Morza Bałtyckiego [w:] Współczesne wyzwania bezpieczeństwa europejskiego, P. Mickiewicz, K. Kubiak (red.), Bernardinum, 2004.

Imigranci mogą również podejmować próby przedostania się do RP w portach morskich jako pasażerowie jednostek turystyczno-pasażerskich, handlowo-towarowych lub sportowo-rekreacyjnych. Taka forma wymaga jednak obligatoryjnego posiadania przez nich dokumentów uprawniających do przekroczenia granicy, podróży i pobytu w RP. Statystyki Straży Granicznej wskazują jednak, iż cudzoziemcy często próbują przedostać się do RP na podstawie dokumentów podrobionych lub przerobionych.

2. Straż Graniczna – formacja odpowiedzialna za ochronę morskiej granicy RP

W miejsce rozformowanych Wojsk Ochrony Pogranicza, 16 maja 1991 roku utworzona została Straż Graniczna jako jednolita, umundurowana i uzbrojona formacja powołana do ochrony granicy państwowej RP na lądzie i na morzu oraz kontroli ruchu granicznego¹¹.

Podkreślić w tym miejscu należy, iż od momentu rozpoczęcia funkcjonowania tej formacji ulega ona ciągłym przekształceniom i dostosowywaniu do pojawiających się nowych wyzwań i zadań związanych m.in. z wstąpieniem Polski do UE, czy też rozpoczęcia stosowania pełnej realizacji Układu z Schengen. Obecnie Straż Graniczna jest nowoczesną służbą o charakterze policyjnym odpowiadającą za prowadzenie odpraw granicznych i ochronę granicy zewnętrznej UE, a także jest wiodącą polską służbą imigracyjną¹².

Strukturę organizacyjną SG tworzy Komenda Główna z siedzibą w Warszawie, 10 oddziałów¹³, 98 placówek¹⁴, 2 dywizjony, 6 strzeżonych ośrodków dla cudzoziemców, 7 aresztów w celu wydalenia, 6 punktów kontaktowych, 3 ośrodki szkolenia oraz archiwum.

Jednostką organizacyjną SG, której powierzono ochronę granicy morskiej RP jest Morski Oddział SG (MOSG). Oddział ten odpowiedzialny jest zatem między innymi za: ochronę granicy morskiej na polskich obszarach morskich, nadzór nad eksploatacją polskich obszarów morskich oraz nad przestrzeganiem przez statki przepisów obowiązujących na tych obszarach, patrolowanie tych obszarów i rozpoznawanie na nich statków, realizacja wyznaczonych zadań w portach morskich, służba dozorowa na morskich wodach wewnętrznych, prowadzenie kontroli podejrzanych jednostek pływających oraz jednostek naruszających przepisy prawa, prowadzenie pościgu oraz eskortowanie statków.

W MOSG zadania realizowane są przez 12 placówek Straży Granicznej (PSG), które obsługują 16 przejść granicznych (15 morskich i jedno lotnicze), oraz dwa dywizjony Straży Granicznej (DSG) grupujące morskie jednostki pływające SG. Rozlokowanie jednostek organizacyjnych MOSG przedstawia poniższa rycina 1.

Te posterunki Straży Granicznej, które usytuowane są wzdłuż linii brzegowej Morza Bałtyckiego, realizują zadania z zakresu kontroli ruchu granicznego w morskich przejściach granicznych, ochrony granicy morskiej poza przejściami granicznymi oraz przestrzegania przepisów na polskich obszarach morskich w strefach przybrzeżnych.

Z kolei DSG mające siedziby w Świnoujściu i Gdańsku-Westerplatte są odpowiedzialne za ochronę granicy morskiej, dozór i kontrolę ruchu na obszarach morskich, a także prowadzą nadzór nad eksploatacją polskich obszarów morskich.

Wartym podkreślenia jest, iż w MOSG podobnie jak w innych oddziałach SG, w ramach komendy oddziału, funkcjonuje obok innych wydziałów również Wydział Zabezpieczenia Działań (WZD). Jest on przeznaczony do wykonywania zadań obarczonych największym ryzykiem. Funkcjonariusze WZD w MOSG biorą udział między innymi

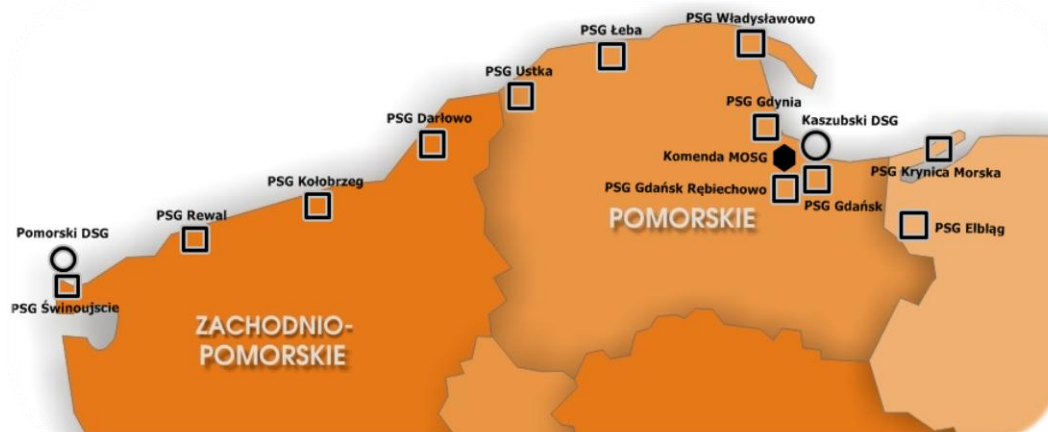
¹¹ Na Straż Graniczną ustawowo nałożono również inne zadania. Zob. *Ustawa o Straży Granicznej ...*, dz. cyt., art.1 ust.2.

¹² Straż Graniczna jako służba imigracyjna realizuje zadania w zakresie przeciwdziałania i zwalczania nielegalnej emigracji, przestępczości transgranicznej oraz przestępczości uwzględniającej udział cudzoziemców w zakresie właściwości Straży Granicznej, a także prowadzi kontrolę legalności pobytu, pracy i zatrudnienia cudzoziemców oraz dodatkowo ukierunkowane działania w ochronie szlaków komunikacyjnych o szczególnym znaczeniu międzynarodowym.

¹³ 9 oddziałów rozlokowanych jest wzdłuż granic państwowych a 1 umiejscowiony jest centralnie z komendą w Warszawie.

¹⁴ W ramach niektórych placówek funkcjonują grupy zamiejscowe, których jest łącznie 4.

w wsparciu funkcjonariuszy z jednostek pływających SG w sytuacji możliwości wystąpienia agresji, oporu, groźby użycia broni lub innych niebezpiecznych narzędzi ze strony członków załogi lub osób przebywających na pokładach kontrolowanych statków.



Rys. 1. Rozlokowanie jednostek organizacyjnych Morskiego Oddziału Straży Granicznej

Źródło: Opracowanie własne

Kwestią mającą istotny wpływ na realizację zadań w zakresie ochrony granicy morskiej przez SG jest współpraca MOSG z innymi służbami i instytucjami, wśród których wymienić można Marynarkę Wojenną RP, a także organy administracji morskiej. Współpraca z wspomnianymi służbami i instytucjami podejmowana jest między innymi na podstawie porozumień zawieranych przez Komendanta Głównego SG oraz komendanta MOSG¹⁵.

Ponadto MOSG intensywnie uczestniczy w forum międzynarodowej współpracy służb granicznych w zakresie ochrony granic morskich obszaru Morza Bałtyckiego, jakim jest powstała w 1997 roku BSRBCC. Oprócz Morskiego Oddziału SG z dużym zaangażowaniem uczestniczą w niej: Dania, Estonia, Finlandia, Litwa, Łotwa, RFN, Norwegia, Rosja i Szwecja. Praktyczną formą współpracy służb granicznych w ramach BSRBCC jest wymiana informacji na temat zdarzeń istotnych z punktu widzenia poszczególnych służb granicznych, a mających wpływ między innymi na zwalczanie przestępczości granicznej. Na podstawie analizy tych informacji planowane i przeprowadzane są wspólne operacje morskie. Wspomniana współpraca dotyczy również rozwoju oraz wykorzystywania nowoczesnych środków technicznych do ochrony granic morskich oraz sprawowania nadzoru nad obszarami morskimi państw współpracujących w regionie Morza Bałtyckiego¹⁶.

3. Formy i środki ochrony granicy morskiej RP

Współczesne formy ochrony i środki granicy państwowej przed nielegalną migracją są determinowane z jednej strony intensywnym rozwojem nowoczesnych technologii, a z drugiej pomysłowością grup przestępczych w zakresie organizowania przetrzutu nielegalnych imigrantów. Wyjątkiem w tym aspekcie nie jest również RP, która zostając sygnatariuszem Układu z Schengen zobowiązała się do uszczelnienia zewnętrznych granic UE, a w tym również granicy morskiej.

W systemie ukierunkowanym na ochronę przed nielegalną migracją z kierunku morskiego można w RP wskazać następujące elementy:

- ochrona obszarów morskich przy wykorzystaniu jednostek pływających;
- ochrona linii brzegu morskiego od strony lądu;
- radarowy nadzór obszarów morskich;
- kontrola ruchu granicznego w portach morskich.

¹⁵ B. Rutkiewicz, Współpraca międzynarodowa [w:] Przegląd morski, nr 5 (047), s.18.

¹⁶ B. Rutkiewicz, Współpraca międzynarodowa [w:] Przegląd morski, nr 5 (047), s.18.

Punktem wyjścia przy organizacji ochrony granicy morskiej RP w ramach strefy Schengen była opracowana w 2000 roku w MOSG¹⁷ koncepcja ochrony granicy morskiej państwa jako zewnętrznej Unii Europejskiej, która została zatwierdzona na szczeblu rządowym oraz przyjęta do realizacji. Efektem działań podjętych na podstawie w/w koncepcji było doposażenie MOSG w nowoczesny sprzęt umożliwiający skuteczną ochronę morskiej granicy RP także przed nielegalną migracją.

Do realizacji zadań przez Straż Graniczną ma do dyspozycji szereg wyspecjalizowanych jednostek pływających¹⁸, których wyposażenie i możliwości techniczne pozwalają na działanie w każdych warunkach pogodowych. Równolegle z zadaniami związanymi z ochroną morskiej granicy państwowej i nadzorem nad eksploatacją polskich obszarów morskich jednostki te są wykorzystywane do prowadzenia przedsięwzięć o charakterze wielotorowym jak dozory, dyżury, eskorty, kontrole statków czy też pościgi¹⁹.

Ponadto w okresie, gdy zalodzenie akwenów nie pozwala na użycie klasycznych jednostek pływających do służby między innymi na Zalewie Wiślanym wykorzystywane są poduszkowce²⁰ umożliwiające podejmowanie działań interwencyjnych wobec osób i środków transportu znajdujących się na pokrywie lodowej.

Dowódcy jednostki pływającej SG celem skutecznej realizacji zadań związanych z ochroną granicy morskiej zostali ustawowo wyposażeni w stosowne uprawnienia, w ramach których mogą²¹:

- wezwać statek do zmniejszenia prędkości przepływu, zatrzymania się do kontroli oraz zastosowania się do wskazanego kursu przepływu;
- zatrzymać statek, sprawdzić dokumenty dotyczące statku i ładunku, wylegitymować załogę statku oraz znajdujących się na nim pasażerów, zbadać ładunek i przeszukać pomieszczenia statku, a także zatrzymać osobę podejrzaną o popełnienie przestępstwa;
- zmusić statek do zawinięcia do wskazanego portu, jeżeli kapitan nie stosuje się do wydanych poleceń.

W/w uprawnienia mają zastosowanie, na morskich wodach wewnętrznych oraz na morzu terytorialnym, przede wszystkim w przypadku gdy wymagają tego względy obronności państwa lub nienaruszalności granicy państwowej. Ponadto mogą one zostać wykorzystane w sytuacji między innymi gdy statek²²:

- przyjmuje na pokład lub wysadza ludzi wbrew obowiązującym przepisom;
- opuszcza port bez kontroli granicznej;
- nawiązuje łączność z wybrzeżem w celach przestępczych;
- wpływa na obszar strefy zamkniętej lub niebezpiecznej dla żeglugi lub rybołówstwa;
- zakotwicza poza miejscem do tego przeznaczonym.

Istotną formą ochrony granicy morskiej mającą na celu między innymi wykrycie ewentualnym prób przerzutu nielegalnych imigrantów bezpośrednio na wybrzeże, w tym także w rejonach słabo zaludnionych i oddalonych od portów, jest ochrona linii brzegu morskiego od strony lądu. Zadanie to realizowane jest przez PSG zlokalizowane wzdłuż polskiego wybrzeża, które wykorzystują do tego celu samochody osobowe, osobowo-terenowe, motocykle, pojazdy specjalne klasy ATV (All Terrain Vehicle), pojazdy obserwacyjne PJN²³, sprzęt optoelektroniczny i noktowizyjny, a także lekkie środki pływające – pontony²⁴.

¹⁷ Autorem koncepcji był ówczesny komendant MOSG kontradm. Konrad Wiśniowski.

¹⁸ Na koniec roku 2011 MOSG dysponowała 52 jednostkami pływającymi różnego rodzaju i przeznaczenia.

¹⁹ Kuligowski P., Element systemu ochrony morskiej granicy państwowej [w:] Przegląd ..., dz. cyt., s.8.

²⁰ Projektu Griffon 200TD.

²¹ Ustawa o Straży Granicznej ..., dz. cyt., art.14 ust.1.

²² Tamże, art.14 ust.2.

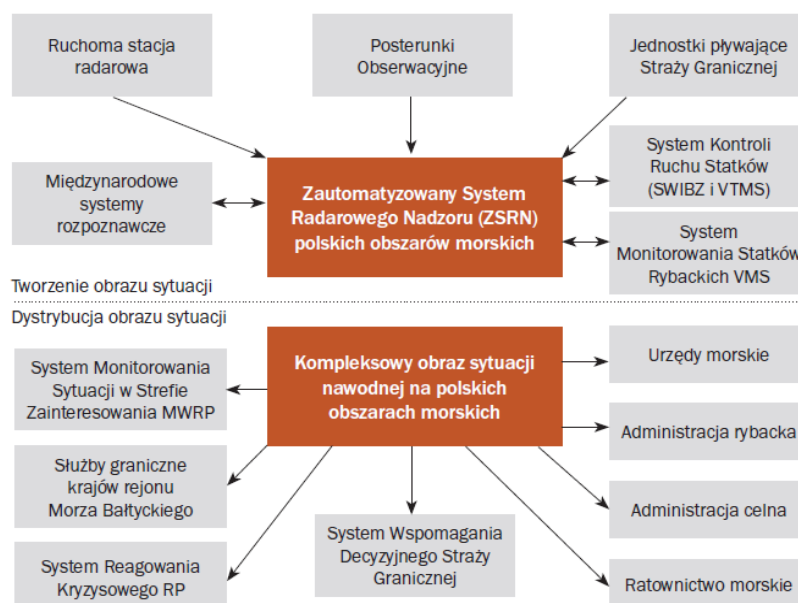
²³ Przewoźne jednostki nadzoru wykorzystujące urządzenia termowizyjne.

²⁴ Kuligowski P., Element ..., dz. cyt., s.10.

W celu ochrony granicy morskiej RP poprzez kontrolę polskich obszarów morskich z wykorzystaniem najnowocześniejszych rozwiązań w zakresie teleinformatyki, radiokomunikacji, radiolokacji i optoelektroniki, powstał Zautomatyzowany System Radarowego Nadzoru Polskich Obszarów Morskich (ZSRN)²⁵.

Administratorem tego systemu jest SG, jednak dostęp do niego mają również inne służby i instytucje państwowe właściwe w zakresie polskich obszarów morskich. ZSRN obejmuje nadzorem radiolokacyjnym całe polskie wybrzeże zapewniając kompleksowy obraz sytuacji nawodnej o parametrach²⁶:

- dla małych obiektów pływających (o skutecznej powierzchni odbicia około 1,5 m²), obszar wzdłuż całego wybrzeża, od linii brzegowej do co najmniej 3 Mm;
- dla dużych obiektów nawodnych (o skutecznej powierzchni odbicia około 160 m²), obszar wzdłuż całego wybrzeża, od linii brzegowej do co najmniej 12 Mm;
- dla nisko lecących obiektów powietrznych poruszających się na wysokości do 300 m, obszar wzdłuż całego wybrzeża, od linii brzegowej do co najmniej 12 Mm.



Rys. 1. Radarowy nadzór obszarów morskich
Źródło: Przegląd morski, nr 5 (047)

Można zatem stwierdzić, iż radarowy nadzór nad polskimi obszarami morskimi jaki zapewnia ZSRN jest skutecznym narzędziem w rękach SG, umożliwiającym tej formacji skuteczną ochronę granicy państwowej przed nielegalną migracją od strony Morza Bałtyckiego. Poniższy rysunek - schemat 1., przedstawia działanie systemu radarowego.

Nielegalni imigranci mogą podejmować próby przedostania się na terytorium RP drogą morską na różnego rodzaju jednostkach pływających zawijających do polskich portów morskich. W związku z powyższym w przypadku jednostek przybywających z poza granic morskich RP, wszyscy przebywających na nich pasażerowie podlegają kontroli granicznej. Nie ma przy tym różnicy czy osoby te podróżują na statkach handlowo-transportowych, turystyczno-pasażerskich, jednostkach rybackich, sportowo-rekreacyjnych lub też innych jednostkach pływających.

²⁵ Szerzej, Pleszkun P., Bałtyk pod nadzorem [w:] Przegląd ..., dz. cyt., s.28.

²⁶ Tamże, s.29.

Kontrole graniczne przeprowadzane są w morskich przejściach granicznych, które funkcjonują we wszystkich polskich portach morskich²⁷. W ramach kontroli granicznych dokonywana jest między innymi odprawa graniczna²⁸, która określana jest jako czynności kontrolne przeprowadzane w przejściach granicznych w celu zapewnienia, iż można zezwolić na wjazd osób, w tym ich środków transportu oraz przedmiotów będących w ich posiadaniu, na terytorium strefy Schengen lub zezwolić na opuszczenie przez nie tego terytorium²⁹.

Odprawa graniczna w morskich przejściach granicznych realizowana jest przez funkcjonariuszy SG, którzy przeprowadzają ją zgodnie z przepisami UE, określającymi zasady regulujące przepływ osób przez granicę³⁰, a w tym także zasady przekraczania granic morskich³¹. W celu niedopuszczenia do przedostania się na teren RM imigrantów przybyłych do portów morskich, którzy z różnych względów nie powinni zostać wpuszczeni do RP, a tym samym na obszar strefy Schengen, w ramach odprawy granicznej przeprowadza się między innymi:

- sprawdzenie autentyczności i ważności dokumentu uprawniającego do przekroczenia granicy państwowej;
- stwierdzenie tożsamości na podstawie przedstawionego dokumentu uprawniającego do przekroczenia granicy państwowej;
- ustalenie, czy osoba nie jest poszukiwana;
- ustalenie, czy osoba oraz przedmioty przez nią przewożone nie zagrażają bezpieczeństwu państwa, porządkowi publicznemu lub zdrowiu publicznemu.

Przedstawione powyżej formy i środki ochrony zapewniają szczelność granicy morskiej RP oraz umożliwiają elastyczność w działaniach podejmowanych przez SG w przypadku wykrycia nowych form i kanałów NM drogą morską.

Podsumowanie i wnioski

Atrakcyjność państw strefy Schengen dla nielegalnych imigrantów w połączeniu z szeroką dostępnością form transportu wynikających z postępującej globalizacji daje podstawy do stwierdzenia, iż istnieje realne zagrożenie nielegalną migracją granicy morskiej RP. Statystyki ujawnionych przypadków NM do RP drogą morską wskazują, iż na chwilę obecną ta forma nielegalnej migracji nie jest w przypadku RP dominująca. Nie można jednak wykluczyć, iż w wyniku czynników natury politycznej, ekonomicznej, ekologicznej, narodowościowej, religijnej czy też społecznej, tendencja ta zmieni się i droga morska okaże się istotnym kanałem przerzutu imigrantów.

Mając na uwadze powyżej fakty oczywistym jest, iż RP powinna posiadać adekwatne siły i środki w postaci profesjonalnej formacji odpowiedzialnej za ochronę granicy morskiej przed nielegalną migracją. Rolę tą wypełnia SG, w której strukturze organizacyjnej powyższe zadania realizuje MOSG.

Determinantami skuteczności działań podejmowanych przez SG w zakresie omawianej problematyki są takie czynniki jak profesjonalizm funkcjonariuszy, sprzęt uwzględniający najnowocześniejsze rozwiązania techniczne, współpraca z służbami i instytucjami krajowym, a ponadto współdziałanie z służbami granicznymi państw basenu Morza Bałtyckiego.

Wydaje się uzasadnionym stwierdzenie, iż celem efektywnej realizacji zadań, MOSG jako podmiot odpowiedzialny między innymi za ochronę granicy morskiej przed nielegalną

²⁷ Zob. Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie ustalenia morskich i stałych lotniczych przejść granicznych oraz rodzaju ruchu dozwolonego przez te przejścia z dnia 18 czerwca 2001 r. (Dz.U. 2001 nr 62 poz. 632 z późn. zm.).

²⁸ W ramach kontroli granicznych dokowane są również kontrole celne, sanitarne, weterynaryjne oraz fitosanitarne.

²⁹ Rozporządzenie (WE) Nr 562/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólnotowy kodeks zasad regulujących przepływ osób przez granice (kodeks graniczny Schengen) z dnia 15 marca 2006 r. (Dz.U.UE.L 2006 Nr 105), art.2 ust.10.

³⁰ Zob., Rozporządzenie (WE) Nr 562/2006 ... , dz. cyt.

³¹ Zob., tamże, załącznik VI pkt 3.

migracja, w ramach swojego funkcjonowania w pełni uwzględnia w/w czynniki. Jednak charakter oraz zmienność współczesnych zagrożeń wymusza, aby SG pozostawała w gotowości do wprowadzania nowych rozwiązań zwiększających skuteczność działań.

Zarówno intensywny rozwój nowoczesnych technologii, aktywność i pomysłowość grup przestępczych, a także pojawiające się tendencje w kierunkach NM muszą być brane pod uwagę przy wyborze form i środków ochrony granicy państwowej przed nielegalną migracją.

W obecnie funkcjonującym systemie ochrony granic morskich RP można wskazać elementy ukierunkowane na ochronę przed nielegalną migracją. Charakterystyczną ich cechą jest zastosowanie najnowszych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych.

Jako przykład posłużyć może ZSRN wykorzystywany do radarowego nadzoru polskich obszarów morskich, nowoczesne jednostki pływające SG służące do bezpośredniej ochrony tych obszarów, jak również sprzęt termowizyjny i noktowizyjny pozwalający na ochrona linii brzegu morskiego od strony łądu.

Biorąc pod uwagę przedstawione wnioski należy uznać, iż RP jako sygnatariusz Układu z Schengen wypełnia posiadane zobowiązania w zakresie ochrony własnej granicy morskiej przed NM, która równocześnie jest zewnętrzną granicą strefy Schengen.

Bibliografia:

1. Dziekański P. Kontrola zarządcza w sektorze publicznym jako element pomiaru efektywności organizacji s. 43-50 [w:] Košická bezpečnostná revue; recenzovaný vedecký časopis, Evidenčné číslo MK SR: EV 4234/10; ISSN 1338-4880 (tlačené vydanie); ISSN 1338-6956 (online); periodicita; polročník; 2/2014.

2. Dziekański P. Sytuacja kryzysowa i zarządzanie kryzysowe na obszarze gminy s. 133-140 [w:] ROZVOJ BEZPEČNOSTNÝCH RIZÍK A TVORBA KRÍZOVÝCH SCENÁROV PRE VEREJNÚ SPRÁVU Ján Buzalka, Vladimír Blažek, Jacek Dworzecki, Andrzej Urbanek a kol. Vedecká monografia Akadémie Policajného zboru v Bratislave Katedra krízového manažmentu vo verejnej správe, Akadémia Policajného zboru v Bratislave, 2014.

3. Limański M., Drabik I. Współczesne problemy zarządzania bezpieczeństwem w aspekcie zagrożeń w Polsce, na Słowacji i Ukrainie, WSZMiJO Katowice 2012. Wyd. AMELIA Rzeszów, 2012.

4. Maksimczuk A., Sidorowicz L. Ochrona granic i obsługa ruchu granicznego, Lexis Nexis, Warszawa, 2007.

5. Mickiewicz P., Kubiak K. Współczesne wyzwania bezpieczeństwa europejskiego, Bernardinum, 2004.

6. Ivančík R., Jurčák V. KAUZALITA PARTICIPACIE OZBROJENNYCH SIL SLOVENSKEJ REPUBLIKY V OPERACIACH MEDZINARODNEHO KRIZOVEHO MANAŽMENTU A JEJ FINANČNE ASPEKTY". WSBiPi w Ostrowcu Św.

7. Ivančík R., Nečas. International Security from The view of postmoderny conflicts on postmodern on the African continent. Scientific monograph. Wyd. AMELIA Rzeszów, 2012.

8. Krauz A. Współczesne zagrożenia procesu globalizacji – emigracja zarobkowa, narkomania, [w:] Olak A., Kozaczuk F., Krauz A., Edukacja dla bezpieczeństwa – Ostrowiec Świętokrzyski, 2011.

9. Labuzik M., Dziekański P., Olak A. Polityka bezpieczeństwa w warunkach integracji Europejskiej. Bezpieczeństwo, globalizacja- zarys problematyki. Stowarzyszenie NAUKA EDUKACJA ROZWÓJ, Ostrowiec Św., 2013.

10. Olak A. Bezpieczeństwo rodziny w warunkach globalizacji. Wyd. WSZMiJO w Katowicach, 2013.

11. Olak A., Labuzik M. Europejska Unia. Wybrane Témy. Stowarzyszenie EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ, Ostrowiec Św., 2013.

12. Piwowarski J. P. Pajorski, Ochrona obiektów. Zarys wybranych zagadnień, APEIRON Kraków, 2013
13. Sowa B. Współpraca gospodarcza terenów przygranicznych na przykładzie Polski i Ukrainy [w:] Globalizacja i regionalizacja gospodarki w Europie Środkowo –Wschodniej na początku XXI wieku. (red.) J. Adamczyk, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów, 2001.
14. Sowa B. Współpraca międzynarodowa powiatu przemyskiego [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Aspekt międzynarodowy, sektorowy, regionalny i lokalny pod red. M.G. Woźniaka, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, 2004.
15. Szymańska E., Hudzik A. Wyzwania współczesnego Państwa. WSBiP Ostrowiec Św., 2013.
16. Ślusarczyk B., Koniuch J. Geneza, przesłanki i kierunki rozwoju współpracy transgranicznej, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, Zarządzanie i Marketing, z. 16 2/2009. Rzeszów, 2009.
17. Tyrała P. Olak A. Prakseologia w edukacji dla bezpieczeństwa. AMELIA Rzeszów. 2012.
18. Przegląd Morski, nr 5 (047).
19. Forum bezpieczeństwa. Bezpieczeństwo na wodach morskich i śródlądowych. Tom I, AMW i WSPol, Gdynia 2011.
20. Forum bezpieczeństwa. Bezpieczeństwo na wodach morskich i śródlądowych. Tom II, AMW i WSPol, Gdynia 2011.
21. Rozporządzenie (WE) Nr 562/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólnotowy kodeks zasad regulujących przepływ osób przez granice (kodeks graniczny Schengen) z dnia 15 marca 2006 r. (Dz.U.U.E.L 2006 Nr 105).
22. Układ pomiędzy rządami państw Unii Gospodarczej Beneluksu oraz Republiki Federalnej Niemiec i Republiki Francuskiej dotyczący stopniowego znoszenia kontroli na wspólnych granicach zawarty w Schengen 14 czerwca 1985 r., (Dz.U.U.E.L 2000 Nr 239).
23. Ustawa o Straży Granicznej z dnia 12 października 1990 r., (tekst jedn. Dz.U. z 2011 r. Nr 116, poz. 675 z późn. zm.).
24. Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie ustalenia morskich i stałych lotniczych przejść granicznych oraz rodzaju ruchu dozwolonego przez te przejścia z dnia 18 czerwca 2001 r. (Dz.U. 2001 nr 62 poz. 632 z późn. zm.).

ZJAWISKO BEZDOMNOŚCI ZAGROŻENIEM BEZPIECZEŃSTWA SPOŁECZNEGO

Bezdomność jest ogromnym problemem ogólnoludzkim i występuje zarówno w krajach bogatych, uprzemysłowionych jak i biednych i opóźnionych w rozwoju. Powiększają ją nie tylko wadliwe stosunki polityczne, ale równie kataklizmy w postaci trzęsienia ziemi, powodzie, susze oraz pożary. W znacznym stopniu przyczynia się do tego bezrobocie, gdyż ludzie w poszukiwaniu pracy udają się w nieznane sobie miejsca opuszczając miejsce swojego zamieszkania, gdzie na początek schronienie daje im dworzec czy ulice.

Warto zaznaczyć, że bezdomność i wykluczenie społeczne odnosi się zwykle do szeroko pojętego ubóstwa strukturalnego czy nawet systemowego. Wykluczenie ekonomiczne wiąże się z biedą, bezrobociem, bezdomnością. Dla warstw najniższych wiąże się przede wszystkim z dziedziczeniem biedy.

Zagrożenia społeczne i problemy społeczne we współczesnym świecie kojarzą się przede wszystkim z bezrobociem, ubóstwem i różnorodnymi postaciami wykluczenia społecznego jakim jest między innymi bezdomność. W zjawisku tym skupiają się lokalne i globalne wyzwania dla polityki społecznej. Marginalizacja społeczna lub wykluczenie społeczne stosowane powoduje wyłączenie jednostek lub grup społecznych z uczestnictwa w podstawowych instytucjach porządku społecznego. Jednym z najbardziej dramatycznych przejawów wykluczenia społecznego jest właśnie bezdomność. Pozbawia ona człowieka możliwości godnego i bezpiecznego życia, pracy zawodowej, uczestnictwa we wspólnocie, w kulturze czy wreszcie korzystania z zabezpieczeń społecznych.

Bezdomność jest dość nowym pojęciem. Zaczęło się upowszechniać dopiero na przełomie XVIII i XIX w., jednak samo zjawisko bezdomności jest stare jak świat. Pierwsze wzmianki o bezdomności w Polsce sięgają średniowiecza. Bezdomnych nazywano wówczas ludźmi gościńca lub najczęściej ludźmi luźnymi¹.

W odniesieniu do tej grupy społecznej w przeszłości stosowano wielu innych określeń i trzeba przyznać, że w tym względzie wykazano dużą różnorodność: włóczędzy, wagabundy, wagusy, ludzie swawolni, hultaje, bandosi czy po prostu żebracy, których najczęściej kojarzono z tą kategorią².

Skala bezdomności zmieniała się w różnych okresach historii, a jej najistotniejszą przyczyną były wojny, epidemie czy klęski żywiołowe. Szczególnie niekorzystny pod tym względem był XIV wiek i czas wielkich epidemii oraz przełom XVII i XVIII wieku czas wielkich i długich wojen. Pod koniec XVIII wieku liczba bezdomnych wynosiła w Polsce około 1-5% ludności w zależności od regionu, i jak to zwykle bywa, największa liczba bezdomnych znajdowała się w rejonie wielkich miast, szczególnie zaś na Mazowszu.

Warto zaznaczyć, że chociaż bezdomność jest nieodłącznie powiązana z biedą w jakiejś jej postaci, nie jest jednak na pewno tylko prostą konsekwencją ubożenia społeczeństwa³. Bezdomność jest ekstremalnym przejawem ludzkiego życia, pełnym samotności, chłodu, brudu, głodu, poniżenia⁴.

Bezdomność jest jednym z najbardziej dramatycznych przejawów wykluczenia społecznego. Pozbawia ona człowieka możliwości godnego i bezpiecznego życia, pracy

¹ I. Pospiszyl, *Patologie społeczne*, wyd. PWN, Warszawa 2009, s. 295.

² S. Marmuszewski, A. Bukowski (red.), *Żebracy w Polsce*, Wyd. Baran i Suszyński, Kraków 1995, s.19.

³ R. Janik, *Zjawisko bezdomności w RFN. Polityka Społeczna* 1/1998, s. 37.

⁴ K. Frysztacki, *Społeczny problem bezdomności*, [w:] *W kręgu problematyki bezdomności*, A. Duracz-Walczak (red.), Warszawa-Gdańsk 2001/2002, s. 235.

zawodowej, uczestnictwa we wspólnocie, w kulturze czy wreszcie korzystania ze świadczeń społecznych.

Pojęcie bezdomności jest dość niejednoznaczne, bo jak podaje Leszek Stankiewicz, brak domu nie zawsze oznacza bezdomność, a z kolei posiadanie dachu nad głową nie zawsze oznacza brak bezdomności⁵.

O bezdomności mówi się w wielu kontekstach, między innymi w odniesieniu do sytuacji ekonomicznej (brak domu, środków na zapewnienie sobie dachu nad głową), formalnej (brak meldunku), kulturowej (alienacja społeczna), społecznej (rozpad więzi międzyludzkich), stanu psychicznego (utrata celi życiowych) czy wreszcie osobowościowej (samotność).

W encyklopedycznej definicji bezdomności traktuje się to zjawisko jako brak domu, miejsca stałego pobytu, zapewnienie go jednostce lub rodzinie schronienie przed niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi, gwarantującego poczucie bezpieczeństwa oraz zaspokojenie podstawowych potrzeb na poziomie uznawanym w danym społeczeństwie za wystarczający⁶.

Choć podana powyżej definicja jest dosyć szeroka i co najważniejsze uznająca jako kryterium podstawowe ubóstwo, to jednak brak w niej pewnego elementu subiektywnego, tzn. uwzględnienia poczucia bezdomności, które przecież decyduje nie tylko o identyfikowaniu się osoby bezdomnej z tym problemem, ale i o sposobie przeżywania własnej bezdomności. Ponadto definicja ta nie uwzględnia, że brak dachu nad głową może być także wyborem jednostki.

Ponadto bezdomni cierpią głód, nędzę, umierają z powodu chorób, i niedożywienia, padają ofiarami różnych form gwałtu i przestępstw. Odziani w łachmany, śpią na chodnikach, trawnikach w pudełkach, przykryci gazetami, kradną gdzie popadnie, żebrzą o parę groszy, zdarza się, że grzebią w śmietnikach w poszukiwaniu odpadków jedzenia, śmierdzący, brudni czasem nieświadomi swojego wieku i pochodzenia.

Największym problemem w definiowaniu bezdomności jest znalezienie złotego środka między obiektywnymi wskaźnikami bezdomności a osobistym poczuciem braku własnego, bezpiecznego miejsca na ziemi. Można dodać, że już w okresie międzywojennym bezdomność w Polsce uznano za problem społeczny. Po raz pierwszy też uwzględniono ten problem w działaniach legislacyjnych, tzn. w Ustawie o pomocy społecznej z dnia 16 sierpnia 1923 r., w której ludzi bezdomnych uznano za bezpośrednich adresatów tej ustawy.

Za bezdomne uznano także osoby ciężko poszkodowane i ofiary wojny, a wsparciem miały zostać objęte osoby, które z racji na swoją sytuację życiową mogły stać się bezdomne. Między innymi byli to więźniowie po odbyciu kary sieroty wojenne i ludzie całkowicie niezdolni do pracy⁷.

2. Bezdomność jako problem społeczny

Bezdomność z uwagi na skalę zjawiska, jego złożone przyczyny oraz szczególnie dotkliwe społeczno-ekonomiczne skutki jest kwestią o znaczeniu globalnym, mającą swoje regionalne i lokalne uwarunkowania. Związana jest zwykle z różnymi patologiami życia społecznego, czasem z daleko posuniętym indywidualnym nieprzystosowaniem i bezradnością.

Bezdomność we współczesnym świecie jest więc problemem powszechnym. Występuje tak samo w krajach bogatych, uprzemysłowionych, jak i w krajach biednych czy zacofanych⁸.

Wszędzie jednak gdzie występuje, stanowi bardzo poważny i trudny do rozwiązania problem społeczny. Ponadto jest traktowana jako zjawisko na granicy patologii społecznej. Bezdomność jako zjawisko społeczne wchodzi w zakres zainteresowań wielu dyscyplin

⁵ L. Stankiewicz, Zrozumieć bezdomność, wyd. UWM, Olsztyn 2002, s. 14.

⁶ Nowa Encyklopedia Powszechna, PWN, Warszawa 1995, s. 124.

⁷ M. Nózka, Włóczęgostwo zjawisko społeczne i interwencja socjalna, wyd. UJ, Kraków 2006, s. 26.

⁸ Szerzej: J. Życiński, Bezdomność w Europie Zachodniej i w Polsce, Gazeta Wyborcza z dnia 30.09.1999.

naukowych pedagogiki społecznej oraz szeroko pojętej pomocy społecznej, polityki społecznej, prawa, socjologii, psychologii i kryminologii⁹.

Można zwrócić uwagę, że nawet w krajach bogatych, pomimo oferowania różnych form pomocy i przeznaczania znacznych nakładów finansowych, nadal nie udaje się zlikwidować tego zjawiska¹⁰. Jest to więc bez wątpienia jeden z najważniejszych problemów społecznych współczesnego świata.

Socjologowie określają bezdomność jako sytuację człowieka nie posiadającego „dachu nad głową” czyli miejsca zamieszkania. Może być ona rozpatrywana poprzez pryzmat wybrania takiego stylu życia świadomie lub poprzez przyczyny losowe czy inne zdarzenia. Bezdomność jest również procesem, który jeżeli trwa w czasie, to powoduje bardzo poważne, często nieodwracalne konsekwencje w przebiegu życia jednostki. Jego ostatecznym skutkiem staje się redefinicja siebie, zmiana samoidentyfikacji, naznaczenie siebie statusem bezdomnego, osobowościowa degradacja. Wyjście z bezdomności staje się perspektywą prawie niemożliwą do pokonania bez pomocy innych¹¹.

Już w wieku XX można było zaobserwować większą wrażliwość na zjawisko bezdomności, które zaczęto postrzegać jako problem społeczeństwa. Zauważa się, że w krajach wysoko rozwiniętych siła i różnorodność społecznej reakcji na bezdomność jest zdecydowanie większa niż w krajach Trzeciego Świata. Oznacza to, że «bezdomność jest problemem przede wszystkim tam, gdzie występuje realistyczna możliwość skutecznego przeciwdziałania mu i ograniczania jego dotkliwego natężenia».

Poszczególne fazy rozwoju bezdomności można przedstawić następująco¹²: załamanie się programu życiowego, ubóstwo, akceptacja świadomości bycia bezdomnym, przystosowanie do bezdomności, tożsamość bezdomnego.

Współcześnie najczęstszym powodem załamania się programu życiowego jest zerwanie trwałych więzi lub związku uczuciowego, utrata kwalifikacji, pracy, źródeł utrzymania, utrata zdrowia lub kalectwo, utrata samodzielności, odbywanie kary pozbawienia wolności. Cechą charakterystyczną osób wysokiego ryzyka bezdomności na tym etapie jest brak pomysłu na to, jak wyjść z trudnej sytuacji lub nieumiejętność stworzenia nowych celów. Osoby wysokiego ryzyka bezdomności, gdy znajdują się w podobnych sytuacjach, mają szczególną skłonność do stosowania mechanizmów obronnych- ucieczkowych, perseweracji lub stosowania magicznych często nielegalnych zabiegów.

Na przykład próbują zapisać problem, brną dalej w długi, które już zapędziły ich w pułapkę, lub wdają się w nielegalne interesy. Kiedy napięcie staje się nie do zniesienia i kiedy stają się bezradni, rzucają wszystko i starają się odciąć od przeszłości. Trzeba w tym miejscu dodać iż bezdomność jest problemem typowym dla krajów i społeczności biednych oraz przeżywających gwałtowne przemiany ustrojowe lub ekonomiczne¹³.

Obserwując powszechną praktykę pracowników społecznych najczęstsze przyczyny bezdomności to: konflikty rodzinne, trwały rozpad związku małżeńskiego z koniecznością opuszczenia mieszkania, uzależnienie alkoholowe, patologia, utrata źródła utrzymania, niezaradność życiowa, brak możliwości powrotu do mieszkania po opuszczeniu zakładu karnego, bezdomność z wyboru, utrata mieszkania z powodu klęsk żywiołowych i zagrożeń budowlanych, utrata mieszkania z powodu eksmisji za zaległości w opłatach czynszu¹⁴.

Ponadto do stanu bezdomności może doprowadzić także zerwanie trwałych więzi rodzinnych lub związku. Bardzo istotnym źródłem jest utrata kwalifikacji, pracy i innych

⁹I. Grabarczyk, System wsparcia i pomocy bezdomnym, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2007, s.12.

¹⁰Szerzej: L. Frąckiewicz, Bezdomność jako syndrom ubóstwa [w:], Ubodzy bezdomni, (red.) P. Dobrowolski, Katowice 1998, s. 1-12.

¹¹I. Pospiszył, Patologie społeczne, PWN, Warszawa 2008, s. 295.

¹²L. Stankiewicz, Zrozumieć bezdomność.... dz. cyt., s. 73.

¹³A. Lech, Świat społeczny bezdomnych i jego legitymacje... dz. cyt., s. 11.

¹⁴J. Staręga-Piasek (red.), Praca socjalna, Kwartalnik Instytutu Rozwoju Służb Społecznych, Oficyna Wydawniczo-poligraficzna Taurus, Warszawa 2002, s. 73.

źródeł utrzymania, a także utrata zdrowia lub kalectwo, utrata samodzielności oraz odbywanie kary pozbawienia wolności. Cechą charakterystyczną wysokiego ryzyka bezdomności na tym etapie jest brak pomysłu na to, jak wyjść z trudnej sytuacji lub nieumiejętności znalezienia nowych celów¹⁵.

Ubóstwo jest konsekwencją poczucia sytuacji bez wyjścia i braku pomysłu na zmianę własnego położenia. Najpierw jednostka redukuje swoje potrzeby. Po jakimś czasie okazuje się jednak, że to nie wystarczy i właściwie nie wiadomo, co będzie dalej. Nie ma pieniędzy na jedzenie, leki, ciepłą odzież i nie wie, co pocnie, kiedy zachoruje lub kiedy przyjdzie zima. Zmienia więc sposób myślenia o sytuacji zaczyna żyć chwilą, tu i teraz. Cieszy się drobnymi przyjemnościami, przypadkowymi zdobyczami, okazjami.

Dotychczasowe środowisko staje się coraz bardziej odległe, powiększa się dystans między osobą doświadczającą ubóstwa a jej dotychczasowym otoczeniem. Jednostka zaczyna wchodzić w mniej lub bardziej przypadkowe kontakty z ludźmi z marginesu społecznego. Stosuje różne «znieczulacze», najczęściej alkohol. Redukuje swoje potrzeby. Następuje proces degradacji psychicznej¹⁶.

Kiedy jednostka zaakceptuje w świadomości bycie bezdomnym przestaje mieć ambicje kontrolowania własnego życia, staje się całkowicie bezwolna, rezygnuje z potrzeb intymności. Zaczyna natomiast opanowywać umiejętności potrzebne do bycia bezdomnym np. wiedzę o dobrych noclegowniach, jadłodajniach, ośrodkach pomocy społecznej.

Przestaje mieć wewnętrzne opory przed żebractwem, uczy się typowych technik manipulowania przechodniami. Nawiazuje kontakty ze środowiskiem innych bezdomnych, zyskuje nowych znajomych. Pogłębia się też proces patologizacji (głównie uzależnienia) i degradacji psychicznej. Rezygnuje ze swoich celów i rozwija poczucie wyobcowania ze świata społecznego. Zaczyna przystosowywać się do bezdomności. Następuje utrwalanie nawyków osoby bezdomnej, takich jak włóczęgostwo, zaniechanie higieny osobistej, niezdrowe odżywianie, picie alkoholu. Radzi sobie z chorobami i znieczuleniem na problemy, z którymi może sobie poradzić, akceptuje bycie źle traktowanym itp. Zaczyna akceptować własny upadek. Utrwalenie tożsamości bezdomnego to już bezdomność właściwa¹⁷.

Najbardziej charakterystyczną cechą tego stanu jest przede wszystkim identyfikacja psychiczna z własną sytuacją. Integracja wewnętrzna ze statusem bezdomnego. Konsekwencją zmiany własnej tożsamości jest utrwalenie się nawyków bezdomnego i wyniszczenie fizyczne.

Na tym etapie jednostka nie potrafi już zmienić swojego życia. Jest to stan chroniczny. Pozostawanie w stanie bezdomności tworzy specyficzne błędne koło i to zarówno w sferze funkcjonowania psychicznego, jak i w rzeczywistym położeniu jednostki. Polega ono na tym, że małe zdolności adaptacyjne jednostki, które doprowadziły do bezdomności, jeszcze ulegają obniżeniu, a stopień trudności poradzenia sobie z sytuacją wzrasta. Osoba bezdomna traci zwykle meldunek, stopniowo traci umiejętności zawodowe, zrywa kontakt z osobami, które potencjalnie mogłyby jej dostarczyć wsparcia, i zaczyna funkcjonować w środowisku osób o równie niskich umiejętnościach społecznych, osób, które mogą ją nauczyć, w najlepszym wypadku, jak przetrwać, a nie zaś wyjść z trudnego położenia¹⁸.

Ponadto zwykle pogarsza się jej stan zdrowia i poczucie, że sobie poradzi. Najlepszym przykładem na owe pogarszanie się umiejętności adaptacyjnych są odpowiedzi bezdomnych na pytanie, o najlepszy według nich sposób wyjścia z bezdomności. 75% badanych odpowiedziało, że najlepszym sposobem jest zamieszkanie w schronisku¹⁹.

Znakomitą ilustracją rzeczywistego nastawienia do siebie i do życia są marzenia bezdomnych, jakie podaje autorka Piekut-Brodzka. Bezdomni marzą o tym: żeby nie pić, żeby

¹⁵ I. Pospieszyl, *Patologie społeczne...* dz. cyt., s. 296.

¹⁶ L. Stankiewicz, *Zrozumieć bezdomność...* dz. cyt. s. 75.

¹⁷ Tamże, s. 101.

¹⁸ Tamże, s. 101.

¹⁹ Tamże, s. 101.

wreszcie znaleźć ką, kobietę i nie być głodnym, aby ludzie nie pluli im w twarz, bo to boli, marzą o własnych pieniądzach, o podróżach, o wygodnym życiu, o wolności całkowitej i niezależności, spokojnej starości i ładnym pogrzebie, o tym aby śmierć nie przyszła na ulicy, aby umrzeć wolnym, a nie schroniskowym, aby Bóg odmienił ludziom serca, o zmianie klimatu w Polsce, o cofnięciu czasu, o zdrowiu, o tym aby pomalować ludzi na kolorowo, żeby byli weselsi, aby zagrać w turnieju²⁰.

Marzenia bezdomnych ujawniają ich najistotniejsze potrzeby, ale też skłonność do magicznego myślenia. Połowa marzeń, albo nie może się spełnić, albo spełnienie ich do niczego bezdomnemu się nie przyda. Do najważniejszych emocjonalnych skutków bezdomności zalicza się przede wszystkim poczucie osamotnienia. Osoba bezdomna właściwie nie czuje się związana z żadną grupą, ani z tą, z której wyszła, ani nie chce identyfikować się z osobami bezdomnymi.

Bezdomny czuje się porzucony i niechciany, co często pokrywa złością do ludzi i wrogością. Ma poczucie niższości wobec rodziny i innych osób, co jest konsekwencją niskiego statusu ekonomicznego i społecznego oraz poczucie wstydu z powodu własnej nieefektywności, żeby nie powiedzieć nieudolności. Ponadto czują się bezsilni co często pokrywa się negatywizmem wobec bliskich i świata²¹.

3. Charakterystyka zagrożeń bezpieczeństwa społecznego

Na bezpieczeństwo społeczne składa się ogólnie bezpieczeństwo publiczne, a szczególnie bezpieczeństwo życia, zdrowia i mienia ludności, w wyniku przestrzegania akceptowanego przez obywateli porządku prawnego²². Pod pojęciem bezpieczeństwo społeczne zwykle jesteśmy skłonni rozumieć zapobieganie i przeciwdziałanie różnego rodzaju przestępstwom, rozbojom i gwałtom. Natomiast społeczność zagrożona może być znacznie szerszą gamą niebezpieczeństw wywołanych zarówno przez klęski żywiołowe, jak i przez przemysł czy transport.

Bezpieczeństwo społeczne odnosi się przede wszystkim do klasycznych zagadnień bezpieczeństwa socjalnego, takich jak bezrobocie i bezdomność. Zdaniem J. Marczała bezpieczeństwo społeczne to «zapewnienie przetrwania, pomyślności i warunków rozwoju dla osób i rodzin tworzących społeczeństwo – poprzez ochronę i obronę przed zagrożeniami życia, zdrowia, bytu oraz więzi i wartości społecznych»²³.

Istotnym elementem kształtowania bezpieczeństwa publicznego są konkretne jednostki. Według autora S. Kozieja: «bezpieczeństwo danego podmiotu to ta dziedzina jego aktywności, której treścią jest zapewnianie możliwości przetrwania (egzystencji) i swobody realizacji własnych interesów w niebezpiecznym środowisku, w szczególności poprzez wykorzystanie szans, stawianie czoła wyzwaniom, redukcja ryzyka oraz przeciwdziałanie (zapobieganie i przeciwstawianie się) wszelkiego rodzaju zagrożeniom dla podmiotu i jego interesów»²⁴.

Bezpieczeństwo społeczne zależy od świadomości moralnej, prawnej i kulturowej podmiotów jednostkowych. Niskie poczucie społecznej odpowiedzialności, brak zinternalizowanego zbioru wartości moralnych, stanowiącego ośnowę godnego trwania, przetrwania i rozwoju oraz fundamentalny brak szacunku dla drugiego człowieka, implikuje zagrożenia tego bezpieczeństwa.

Ponadto Strategia Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej z 2007 roku traktuje bezpieczeństwo społeczne jako zapewnienie poprawy jakości życia obywateli.

²⁰ D. Piekut-Brodzka, *Bezdomność*, Wyd. Chrześcijańska Akademia Teologiczna, Warszawa 2006, s.205.

²¹ Tamże, s. 205.

²² Szerzej: K. Sienkiewicz-Małyjurek, Z.T. Niczyporuk, *Bezpieczeństwo publiczne. Zarys problematyki*, Wyd. Politechniki Śląskiej, Gliwice 2010, s. 43.

²³ J. Marczak, *Spółczesność w tworzeniu bezpieczeństwa narodowego*, [w:] R. Jakubczak (red.), *Podstawy bezpieczeństwa narodowego Polski w erze globalizacji*, Wyd. AON, Warszawa 2008, s. 104.

²⁴S. Koziej, *Bezpieczeństwo: istota, podstawowe kategorie i historyczna ewolucja*, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2/18, Warszawa 2011, s. 20.

Zdaniem autorów wymaga to między innymi ograniczenia sfery ubóstwa i wykluczenia społecznego oraz wzrostu bezpieczeństwa socjalnego, co można osiągnąć poprzez wzrost zatrudnienia, wzrost integracji społecznej, niwelowanie różnic cywilizacyjnych, przeciwdziałanie niekorzystnym zjawiskom²⁵.

Dodać można, że wszelkie zjawiska patologii społecznej budzą żywe zainteresowanie w społeczeństwie z wielu powodów. Jedną z przyczyn zainteresowania jest niewątpliwie potrzeba zrozumienia zachowania nieakceptowanego, przynoszącego straty lub perspektywę strat, zachowania wywołującego niepokój bezpieczeństwo własne i najbliższego otoczenia, naruszającego potrzebę ładu społecznego godzącego w poczucie tożsamości społecznej jednostek.

Pojawiły się także zjawiska, które do tej pory były społecznie niezauważalne, takie jak: bezdomność, bezrobocie, przestępczość zorganizowana. Niebezpieczeństwo, jakie za sobą niosą, oraz ich szczególna dynamika coraz bardziej zagrażają bezpieczeństwu społecznemu²⁶.

Kiedy mówimy dzisiaj o problemach społecznych, coraz wyraźniej widać, że brak odpowiednich środków materialnych dla zaspokajania tak czy inaczej definiowanych potrzeb jest tylko jednym z elementów tego, co określa się jako marginalizacja, wykluczenie albo ekskluzja.

Kluczowa natomiast staje się kwestia możliwości i umiejętności – a raczej braku możliwości i umiejętności takiego uczestnictwa w różnych obszarach życia społecznego, które pozwala ludziom samodzielnie radzić sobie z problemami. Chodzi tu o zasoby indywidualne i społeczne jednostki, które wyznaczają jej możliwości w korzystaniu z praw, które formalnie przysługują, wszystkim członkom społeczeństwa.

Jak zauważa K. Frieske: «Niewiele wynika z tego, że każdemu z nas przysługuje równe prawo do konsumpcji dóbr i usług, oferowanych na rynku, skoro jego praktyczna realizacja jest wyznaczona przez nierówność zasobów, jakie każdy z nas ma do dyspozycji»²⁷. Marginalizacja we współczesnych społeczeństwach wynika bowiem nie z braku uprawnień, a z braku możliwości praktycznego z nich korzystania.

Sam twierdzi: bezpieczeństwo społeczne to proces kształtowania się godnego życia członków społeczeństwa narodowego tj. obywateli państwa, poprzez zapewnienie warunków materialnych i niematerialnych do trwania i rozwoju. W określeniu tym mieści się także zbiór działań skierowanych na kształtowanie się warunków bytowych, zawodowych, rekreacyjnych oraz dostęp do wszelkich dóbr podwyższających jakość życia i doskonalenia się²⁸.

Rola państwa sprowadza się do strukturalnej ochrony jednostek w takich aspektach, jak: edukacja, system opieki zdrowotnej i socjalnej, ochrona przed przestępczością. W tym ujęciu celem działań państwa jest zapewnienie bezpieczeństwa personalnego swoim obywatelom. Jednym z zagrożeń bezpieczeństwa społecznego jest bieda, marginalizacja życia, ubóstwo i demoralizacja dzieci i młodzieży.

Trzeba pamiętać, że jednym z zadań stawianych przed państwem jest zapewnienie bezpieczeństwa społecznego czy w węższym ujęciu socjalnego. Właściwym określeniem tego bezpieczeństwa, jest ochrona, którą powinno dostarczać państwo społeczeństwo poprzez zapobieganie ekonomicznej i społecznej nędzy, dyskryminacją w sektorze zatrudnienia, bezrobociem, niepełnosprawnością i bezdomnością.

Jak wspomniano we wstępie «luźni ludzie», często było stosowane w dawnej Polsce do określenia ludzi bezdomnych. Odnosząc się do tej kategorii warto zaznaczyć zagrożenie bezdomnością tzw. dzieci ulicy.

²⁵ Szerzej: Strategia Bezpieczeństwa Narodowego RP, Warszawa 2007, s. 17-19.

²⁶ I. Pospiszyl, *Patologie ...op.cit.*, s. 9.

²⁷ K. Frieske (red.), *Marginalność i procesy marginalizacji*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1999, s. 3.

²⁸ K. Drabik, *Bezpieczeństwo personalne i strukturalne*, AON, Warszawa 2013, s. 192.

Dzieci ulicy to właśnie «luźne dzieci» niezwiązane i nieprzywiązane do rodziny ani do żadnej instytucji odpowiedzialnej za ich opiekę i rozwój. Co prawda dzieci te najczęściej mają jakiś dom, przynajmniej teoretycznie, ale nie widzą w nim dla siebie miejsca, nie czują się w nim bezpiecznie, nie mogą w nim zaspokoić podstawowych potrzeb lub też po prostu nie chcą takiego domu.

Do określenia tej grupy społecznej używa się pojęć, które często określają jednocześnie miejsce, gdzie najczęściej przebywają, a więc: dzieci ulicy, dzieci podwórkowe, dzieci kanałów, dworcowe dzieci, zagrożone dzieci, ale także blokery, galerianki, dzieci śmieci i wiele innych. Problem ten dotyczy już osób w wieku 3-18 lat²⁹.

Sytuację dzieci ulicy ilustruje raport przygotowany na zlecenie Rady Europy, który podaje definicję tego pojęcia i określa sytuację społeczną dzieci ulicy. Zgodnie z ustaleniami tego raportu, dzieckiem ulicy jest osoba poniżej 18 roku życia, która przez dłuższy lub krótszy czas żyje na ulicy, przenosząc się z miejsca na miejsce wraz z innymi rówieśnikami żyjącymi na ulicy albo z całymi grupami. Dzieci te często mają jakiś oficjalny adres, np. adres rodziców, jakiejś instytucji wychowawczej, młodzieżowej poradni lub innej placówki, jednak nie przebywają tam lub przebywają okresowo, a co najważniejsze nie czują się związane z prawnymi opiekunami³⁰.

Dzieci w wieku 3–18 lat uważające ulicę za środowisko im najbardziej sprzyjające pozostają poza istniejącym systemem opieki i wychowania. Na ulicy zaspokajają swoje potrzeby, łamią normy i zasady społeczne, często wchodzą w konflikt z prawem i narażone są na niebezpieczeństwa. Mają słabe więzi z rodziną, środowiskiem i szkołą, które nie spełniają potrzeb dziecka. Utrzymują się z prostytucji, kradzieży. Często używają substancji psychoaktywnych³¹.

Warto dodać, że dla dziecka bezpieczeństwo socjalne ma znaczenie drugorzędne. Nie ma dla niego lepszego miejsca na ziemi niż bezpieczny, emocjonalnie ciepły dom. Widać to często w relacjach dzieci z domów dziecka, szczególnie jeżeli trafiły do nich po doświadczeniach życia w rodzinie biologicznej, np. z powodu biedy i niewydolności wychowawczej rodziców. Dzieci te, choć mają zaspokojone potrzeby socjalne, często marzą o powrocie do poprzedniego domu. Jeżeli więc dla dziecka lepsza jest ulica, to znaczy, że dom nie zaspokaja jego podstawowych potrzeb emocjonalnych³².

Najbardziej typowe dzieci ulicy to zaprawione i przystosowane do życia poza domem Włóczędzy, ulicznicy, uliczni królewicze, gawrosze³³. Dzieci te potrafią zarobić pieniądze (wykonując dorywcze prace, kradnąc, żebrząc lub prostytuując się), zorganizować posiłek, wywalczyć ciepłe miejsce na noc. Są uodpornione na niewygody, niewrażliwe na problemy zdrowotne i złe traktowanie, cyniczne i często hałaśliwe, nie mają dystansu do dorosłych.

Miejsca, w których przebywają, traktują jako swoją przestrzeń i znakomicie się w niej poruszają. Są zaprawieni w manipulowaniu ludźmi. Zdradzają je widoczne objawy zaniedbania, niedożywienia, często nieleczonych ran lub uzależnienia. Działają najczęściej w kilkusobowych bandach.

Mieszkają na dworcach, w pustostanach, w kanałach ciepłowniczych, altankach, letnich domkach, a latem często w pustych wagonach. Stanowią najbardziej zdemoralizowaną grupę dzieci. Utrzymują się z drobnych kradzieży, żebractwa, prostytucji, zbierania złomu, mycia szyb, odprowadzania wózków w hipermarketach itp. Często używają środków odurzających, alkoholu³⁴.

Jeżeli chodzi o młode dziewczęta zwane czasem galerianki – to dziewczęta w wieku od 12–18 lat, całe dni spędzają w centrach handlowych, zwykle niedaleko miejsc

²⁹ G. Olszewska-Baka, Dzieci ulicy. Problemy, profilaktyka, resocjalizacja, wyd. eRBe, Białystok 2000, s. 88.

³⁰ Tamże, s. 88.

³¹ I. Pospiszyl, Patologie ... dz. cyt., s. 305.

³² Tamże, s. 305.

³³ G. Olszewska-Baka, Dzieci ulicy. Problemy, profilaktyka, resocjalizacja... dz. cyt., s. 88.

³⁴ I. Pospiszyl, Patologie ... dz. cyt., s. 307.

zamieszkania, gdzie jest ciepło, ruchliwie i anonimowo. Tworzą nieliczne, dwu-, trzyosobowe grupy. Często trudnią się prostytutką za zakupy, posiłki, nocleg lub pieniądze. Są dość doświadczonymi uczestnikami seksbiznesu, czy raczej ofiarami pedofilii.

Dzieci podwórkowe tzw. blokery, to starsza grupa wiekowa, okupująca podwórka, blokowe nisze, przejścia lub większe korytarze. Miejsce spotkań blokery szybko zaczyna przypominać prawdziwy slums. Piszą po murach, malują graffiti, zostawiają mnóstwo śmieci (niedopałki, butelki), niszczą zielen, czasem coś podpalają itp. Od czasu do czasu wdają się w jakieś mniej lub bardziej podejrzanego działania³⁵.

Tomasz Kołodziejczyk, wymienia siedem grup dzieci ulicy. Są to dzieci Cyganów rumuńskich mieszkających w Polsce żyjące w typowych slumsach, gettach często budowanych przez siebie na obrzeżach miasta lub nad rzekami. Młodzieżprostituująca się, zarówno dziewczęta, jak i chłopcy. Dziewcząt jak zwykle jest trzy razy więcej niż chłopców. Często uprawiają prostytutkę weekendową, wyjeżdżając do Niemiec.

Dzieci niespełniające obowiązku szkolnego, najczęściej pochodzą z rodzin patologicznych, w których nikt się nie interesuje, co się dzieje z dzieckiem. Całe godziny spędzają na ulicy. Typowi ulicznicy. Chwilowi uciekinierzy, którzy starają się w ten sposób przeczekać ostre konflikty po czym wracają do domu. Uciekają po jakiejś dużej awanturze, mieszkają wtedy głównie na najwyższych piętrach domów.

Zwykle stanowią stałą liczbę i są dość dobrze znani gangom ulicznym lub zarządcom domów. Uciekinierzy z placówek lub oczekujący na pobyt w placówkach, do których trafiły z powodu braku miejsc. Dotyczy to również dzieci ze środowisk patologicznych lub dzieci zagrożonych demoralizacją. Dzieci pracujące na ulicy, do których zalicza się dzieci z rodzin o bardzo złych warunkach socjalnych. Starają się niejednokrotnie przejąć część obowiązków rodziców i wesprzeć ich finansowo. Popelniają drobne kradzieże lub włamują się do samochodów. Są też i takie dzieci, dla których ulica jest bezpieczniejszym miejscem niż dom, spędzają na niej całe dnie³⁶.

Natomiast Marek Liciński szef Fundacji Powiślańskiej zajmującej się pomocą dzieciom z zagrożonych środowisk wymienia on dwie grupy dzieci ulicy: hieny i wojownicy. Hieny to dzieci, które łąszą się do obcych, żebrzą, wykorzystują okazję, żeby zdobyć jedzenie, drobne pieniądze, podkradają drobne rzeczy, zabierają rzeczy gdzieś pozostawione, są namolne, ale nieagresywne. Wojownicy natomiast próbują zdobyć jakieś dobra w sposób mniej lub bardziej przebojowy, czasem wymuszają rzeczy lub pieniądze od słabszych, czasem zarabiają, innym razem próbują zmanipulować potencjalnego ofiarodawcę. Są bardziej agresywni i brutalni³⁷.

Można też dodać, że dzieci w wieku 3-6 lat dopiero poznają ulicę i rządzące na niej prawa. Ulica wypełnia im czas, a przy okazji pozwala zaspokoić podstawowe potrzeby. Ich przejawy nieprzystosowania to drobne kradzieże i kłamstwa. Natomiast dzieci w wieku 7-10 lat organizują się już w paczki, bandy, są dość agresywne i wulgarne.

Manifestują zachowania typowe dla dorosłych. Stanowią pewną namiastkę zorganizowanych grup przestępczych. Mają swoje stałe miejsca, gdzie spędzają całe dnie, najczęściej są to opuszczone budynki po starych fabrykach, zakładach, piwnice, strychy itp. Tam dochodzi do pierwszego zetknięcia ze środkami odurzającymi (najpierw papierosy, kleje, alkohol, rozpuszczalniki, potem marihuana i inne narkotyki).

Nierzadko także dochodzi do inicjacji seksualnej i mniej lub bardziej brutalnych praktyk seksualnych w grupach rówieśniczych. Żeby zdobyć pieniądze, żebrzą w barach, hipermarketach, restauracjach, czasem myją szyby samochodowe, sprzedają kradzione kwiaty lub inne towary. Często też są wykorzystywane przez dorosłych z marginesu społecznego, między innymi do prostytutki lub kradzieży³⁸.

³⁵ A. Staniszevska, Ulica nie jest dla dzieci, Niebieska linia 1//24, Warszawa 2003, s. 9.

³⁶ T. Kołodziejczyk, Dzieci na ulicach w Polsce [w:] G. Olszewska-Baka, Dzieci ulicy ... dx. cyt. , s. 90.

³⁷ A. Staniszevska, Ulica nie jest dla dzieci... dz., cyt., s.12.

³⁸ Tamże, s. 12.

Bardziej zdemoralizowaną grupę stanowią dzieci i młodzież w wieku 11-15 lat. Zaczynają stanowić prawdziwe zagrożenie dla otoczenia, a mając 15-18 lat młodzież ta często funkcjonuje w zorganizowanych grupach przestępczych lub jest po wyrokach z orzeczeniem nadzoru kuratorskiego, dopuszcza się większych kradzieży, nierzadko na zlecenia (np. kradzieże samochodów), zajmuje się dilerstwem, czyli rozprawdaniem narkotyków. Ujawnia też inne zaburzenia przystosowania, np. nadużywanie alkoholu, uzależnienia, agresję. Potrafią być bardzo brutalni. Nierzadko dopuszczają się nadużyć seksualnych, np. gwałtów. Dzieci ulicy często mają także swoje specjalizacje.

Trudno jest ocenić rzeczywistą skalę zjawiska dzieci żyjących na ulicy, o wiele trudniej niż samych bezdomnych, ponieważ brak jest źródeł, które mogłyby się stać podstawą takich szacunków. Dzieci ulicy nie są właściwie objęte żadną regularną opieką socjalną, wiele z nich formalnie jest pod opieką rodziców i ma stałe miejsce zamieszkania, wiele w ogóle nie trafia do żadnej instytucji pomocy. Ogólnie liczba dzieci ulicy została oceniona na 13% dzieci mieszkających na terenie kraju³⁹.

Podkreślić jednak należy, że bieda, czy brak domu nie jest jedynym warunkiem rozluźnienia więzi dziecka z instytucjami wychowawczymi. Musi zaistnieć dodatkowy czynnik, który spowoduje, że ulica staje się bardziej bezpieczna, bardziej zaspokaja potrzeby dziecka i daje większe poczucie wspólnotowości. Dzieci ulicy przebywają tam nie tylko wówczas, kiedy jest ciepło, sucho, nie odczuwają głodu, a na ulicy wiele się dzieje. Spędzają tam również czas, kiedy ulica jest zimna, mokra i niebezpieczna. I to właśnie w sposób zasadniczy odróżnia dziecko ulicy od innych dzieci.

Najczęściej wymieniane czynniki rodzinne to: bieda, bezrobocie, chaos organizacyjny w rodzinie, brak jasnych zasad funkcjonowania, ustalonych ról, autorytaryzm rodziców, przemoc, nadużycia seksualne, nieobecność rodziców lub nadmierny dystans psychologiczny między rodzicami a dzieckiem, patologie w rodzinie (głównie uzależnienia)⁴⁰.

4. Związki bezdomności z przestępczością

Patologie jakimi są bezdomność, a co za tym często idzie bezrobocie i żebractwo, dotykają w szczególności duże aglomeracje. Zjawisko bezdomności narasta w okresie zimowym i ma istotny wpływ na poziom przestępczości. Bezdomni dokonują różnych przestępstw. Oprócz przestępstw przeciwko osobie i rodzinie, dokonują drobnych kradzieży, kradzieży z włamaniem (np. do altanek na działkach, celem uzyskania żywności, celem schronienia – przenocowania itp.), a nawet rozbojów.

Najczęstsze ustalone czyny karalne to: okradanie mieszkań i sklepów, okradanie piwnic (narzędzia, rowery, wózki, odzież, żywność i inne), rozboje i wymuszenia. Połowa osób bezdomnych przyznaje się, że weszła w konflikt z prawem celowo «przed zimą, bo w więzieniu jest ciepło i dają dobrze jeść». Rozpiętość wymierzonych kar jest bardzo duża, poczynając od kary «w zawieszeniu» do pozbawienia wolności na czas określony⁴¹.

Jak potwierdzają sami bezdomni około 52% z nich weszło w kolizję z prawem. Na przykład na dworcu centralnym w Warszawie do karalności przyznało się 37% osób tam przebywających⁴².

Z badań Stankiewicza wynika, że karani stanowią 68% badanych. W tym najczęściej karanych za kradzieże i rozboje było – 28%, za niepłacenie alimentów – 22%, za pobicie członków rodziny i policjantów – 4%, za usiłowanie zabójstwa – 4%, inne – 10%. Ponadto około 50% karanych bezdomnych przebywało w zakładzie karnym kilkakrotnie.

Nasilający się problem bezdomności zwłaszcza okresie zimowym, jest szczególnie niebezpieczny dla życia i zdrowia ludzkiego z uwagi na możliwość zamarznięcia osoby. Według doniesień z ostatnich lat w okresie zimy w Polsce, w wyniku wychłodzenia umiera

³⁹ T. Kołodziejczyk, Dzieci na ulicach w Polsce... dz. cyt., s.92.

⁴⁰ I. Pospiszyl, Patologie ... dz. cyt., s. 313.

⁴¹ L. Stankiewicz, Zrozumieć bezdomność... dz. cyt., s. 36.

⁴² J. Danilczyk, Pamiętnik pracownika socjalnego, "Praca socjalna" 1995 nr 2-3, s. 287.

średnio ponad 200 osób, w tym większość bezdomnych. W tym też czasie zapełniają się wszystkie miejsca pomocy bezdomnym⁴³.

Wpływ zjawiska bezdomności na bezpieczeństwo i porządek publiczny nie jest znaczący. Według badań D. Piekut – Brodzkiej, karanych było około 40% bezdomnych⁴⁴. Bezdomni stanowią jednak grupę osób wymagającą zorganizowanej pomocy ze strony wyznaczonych podmiotów państwowych i samorządowych.

W związku z tym konieczne jest wprowadzenie szeroko zakrojonych działań przeciwko bezdomności. Ustawowe zadania dotyczące ochrony bezpieczeństwa i porządku publicznego wykonuje Policja, która jest przystosowana do ogólnego podziału terytorialnego państwa⁴⁵.

Szczególną rolą Policji jest ochrona zdrowia i życia ludzkiego, a także przeciwdziałanie zamarznięciom w okresie zimowym, prewencja i zapobieganie przestępczości, a także ujawnianie sprawców przestępstw. Można dodać, że funkcjonowanie Policji w tym Komendy Miejskiej Policji w Przemyślu realizowane jest na podstawie ustawy o Policji z dnia 6 kwietnia 1990 roku o Policji⁴⁶, która powołała Policję jako umundurowaną i uzbrojoną formację, służącą społeczeństwu i przeznaczoną do ochrony bezpieczeństwa ludzi oraz do utrzymywania bezpieczeństwa i porządku publicznego.

Policja wykonuje wiele różnych zadań z zakresu zapobiegania przestępczości i zwiększenia bezpieczeństwa społeczeństwa. Ważnym elementem w utrzymaniu bezpieczeństwa jest również działalność profilaktyczna. Profilaktyka oznacza system działań indywidualnych i zbiorowych, który redukuje i eliminuje czynniki ryzyka oraz wzmacnia czynniki chroniące. Zadaniem profilaktyki jest również utrzymanie społecznie pożądanego stanu. W szerokim znaczeniu profilaktyka zapobiega zagrożeniom bezpośrednim, ale również zagrożeniom, jakie powodują pewne zachowania lub stany społeczne, które są bezpośrednio powiązane z tymi zagrożeniami, w ujęciu wąskim zapobiega wyłącznie zagrożeniom bezpośrednim⁴⁷.

Policja między innymi realizuje programy mające na celu przeciwdziałanie zjawisku bezdomności i jego negatywnym skutkom. W celu poprawy rozpoznania skali zjawiska bezdomności oraz skutecznych działań prewencyjnych, na szczeblu KWP/KSP i KPP/KMP wyznaczono koordynatorów odpowiedzialnych za realizację przedsięwzięć dotyczących żebractwa oraz bezdomności. Funkcjonariusze Policji na terenie całego kraju podejmowali szeroko zakrojone działania mające na celu rozpoznanie skali zjawiska na terenie poszczególnych województw oraz czynności zmierzające do przeciwdziałania temu procederowi. Działania te prowadzone były przy współpracy ze strażą miejską, Strażą Ochrony Kolei i pracownikami pomocy społecznej⁴⁸.

Zasadniczym zadaniem policji jest próba likwidacji przyczyn pojawiających się zagrożeń i patologii dla całego życia społecznego, które ukierunkowane jest na zapobieganie i redukcję przestępczości, redukcję zagrożeń: porządku publicznego, podnoszenie poczucia bezpieczeństwa wśród członków wspólnot lokalnych, poprawę relacji policji ze społecznościami oraz podnoszenie jakości życia⁴⁹.

W zakresie realizacji zadań na rzecz bezdomnych Policja utrzymuje ścisłą współpracę z instytucjami państwowymi, organizacjami samorządowymi i pozarządowymi, np.: z Sądami Rodzinnymi, urzędami miast, gmin, dzielnic, starostwami powiatowymi, ośrodkami pomocy

⁴³ Tamże, s. 287.

⁴⁴ D. Piekut-Brodzka, O bezdomnych i bezdomności, Wydawnictwo ChAT, Warszawa 2000, s.174.

⁴⁵ Z. Niewiadomski, J. Szreniawski, Zarys ustroju administracji lokalnej Rzeczypospolitej Polskiej, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002, s.7.

⁴⁶ Ustawa z dnia 6 kwietnia 1990 roku o Policji (Dz. U. z 2011 r. Nr 287, poz. 1687, ze zm.).

⁴⁷ J. Szymańska, J. Zamecka, Przegląd społecznych poglądów na temat profilaktyki, [w:] G. Świątkiewicz (red.), Profilaktyka w środowisku lokalnym, Wydawnictwo IGNIS, Warszawa 2002, s. 23.

⁴⁸ Tamże, s. 23.

⁴⁹ J. Fiebig, W. Pływaczewski, A. Tyburska, Policyjne strategie działań zapobiegawczych, cz.I., WSPol, Szczytno 2004, s. 27.

społecznej i przeciwdziałania uzależnieniom, Strażą Gminną (Miejską), domami dla osób bezdomnych, administratorami domów mieszkalnych, spółdzielniami mieszkaniowymi. Przedsięwzięcia rozpoznawcze i zapobiegawcze stanowią jedno z istotnych zadań realizowanych przez poszczególne jednostki⁵⁰.

Zadania te wykonywane są przez policjantów służby prewencyjnej, w szczególności realizujących służbę patrolową i obchodową oraz podejmujących działania w zakresie zapobiegania patologiom społecznym. Policjanci prowadzą częste prewencyjne kontrole miejsc, w których mogą przebywać osoby bezdomne (dworce, klatki schodowe, kanały ciepłownicze, opuszczone budynki mieszkalne, parki, ogródki działkowe itp.) Prowadzone są wspólne patrole Policji, Straży Miejskiej i SOK, a także pracowników GOPS/MOPS, celem motywowania bezdomnych do korzystania z noclegowni⁵¹.

W czasie jesienno – zimowym ujawnione osoby bezdomne, którym zagraża wychłodzenie, a w szczególności znajdujące się pod wpływem alkoholu, są doprowadzane do miejsc zamieszkania, placówek oferujących pomoc (noclegowni), szpitalnych izb przyjęć lub pogotowia socjalnego. Tworzone są spisy miejsc gdzie gromadzą się bezdomni. Opracowywane i rozpowszechniane są materiały informacyjno-edukacyjne w formie ulotek o miejscach, gdzie osoby potrzebujące mogą znaleźć pomoc i schronienie oraz przestrzegające przed zagrożeniami związanymi ze spadkiem temperatur⁵².

Jak potwierdzono zdecydowana większość ujawnionych osób bezdomnych jest chronicznie bezrobotna, znaczna ilość uzależniona jest od środków odurzających najczęściej od alkoholu, leków. Niewiele osób udaje się zmotywować do skorzystania z pomocy schronisk, czy ofert programów readaptacyjnych dla bezdomnych. Z zastrzeżeniem, iż przebywać będą tam tylko w czasie niesprzyjających warunków atmosferycznych, tj. silnych mrozów. W większości przypadków czynnikiem eliminującym z pomocy oferowanej przez schroniska dla bezdomnych jest nadużywanie alkoholu i niechęć do podjęcia terapii odwykowej⁵³.

Jednostki Policji na terenie całego kraju na bieżąco współdziałają także z instytucjami i organizacjami działającymi na rzecz poprawy sytuacji osób bezdomnych i bezrobotnych: ośrodkami pomocy społecznej, ośrodkami interwencji kryzysowej, miejskimi ośrodkami pomocy rodzinie, powiatowymi centrami pomocy rodzinie, ośrodkami «Caritasu», Stowarzyszeniem «Monar», punktami PCK, Polskim Komitetem Pomocy Społecznej, Towarzystwem Pomocy im. św. Brata Alberta oraz schroniskami i noclegowniami prowadzonymi przez różne organizacje społeczne. Współpraca dotyczy przede wszystkim wymiany informacji na temat ujawnionych osób bezdomnych i działań podejmowanych na ich rzecz⁵⁴.

Warto dodać, że nierozzerwalnie związane z problemem bezrobocia i bezdomności jest zjawisko żebractwa. Żebrzą zarówno cudzoziemcy (zwłaszcza narodowości rumuńskiej), jak i obywatele naszego kraju. Często są to osoby niepełnosprawne, nieporadne oraz te, dla których żebractwo stało się łatwym źródłem zarobkowania i «sposobem» na życie. Żebractwo to problem społeczny, to nie tylko wyciągnięcie ręki, proszenie czy wzbudzanie litości, ale również zachowania natarczywe lub agresywne. Występują tu różne przypadki naruszania przepisów art. 56, 58, 104 i 105 kodeksu wykroczeń⁵⁵.

Warto zwrócić uwagę, że w procederze żebractwa angażowani są nieletni. Zdarza się, że zajmują się tym za przyzwoleniem, a nawet za namową rodziców bądź opiekunów.

⁵⁰ Informacja z działań Policji w zakresie zapobiegania przestępczości oraz patologiom społecznym, Wydział Biura Prewencji KGP, Warszawa 2011, s. 44.

⁵¹ Tamże, s. 44.

⁵² Tamże, s. 44.

⁵³ Tamże, s. 44.

⁵⁴ Tamże, s. 44.

⁵⁵ Informacja z działań Policji w zakresie zapobiegania przestępczości oraz patologiom społecznym, Wydział Biura Prewencji KGP, Warszawa 2011, s. 53.

Ograniczanie zjawiska żebractwa jest jednym z najważniejszych zadań realizowanych przez Policję w trakcie codziennej służby. Wydział Prewencji i funkcjonariusze tego wydziału zajmują się przede wszystkim profilaktyką, zapobieganiem i przeciwdziałaniem zjawiskom kryminogennym oraz współdziałaniem w tym zakresie z organami państwowymi, samorządowymi i organizacjami społecznymi. Prowadzą rozpoznawanie środowisk szczególnie zagrożonych oraz zjawisk dotyczących patologii społecznej⁵⁶.

Przedsięwzięcia podejmowane w obszarze żebractwa mają charakter stały i opierają się na ścisłej współpracy z podmiotami pozapolicyjnymi. Policjanci dokonują systematycznych kontroli miejsc, w których nasilony jest ten proceder, a więc dworców PKS i PKP, okolic supermarketów, parkingów, ciągów handlowo-usługowych, środków komunikacji miejskiej i ruchliwych skrzyżowań. Działania te ukierunkowane są w szczególności na ujawnianie przypadków wykorzystywania do żebractwa dzieci i osób bezradnych przez osoby dorosłe⁵⁷.

5. Rola i zadania polityki społecznej w zapobieganiu bezdomności

W obszarze bezpieczeństwa społecznego pojawiają się ryzyka socjalne, których katalog znalazł się w konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy, a dotyczy zagrożenia zdrowia, starości, trwałej niepełnosprawności, bezrobocia, czasowej utraty zdolności do zarobkowania oraz utrzymania osób niezdolnych do pracy w związku ze śmiercią ich żywiciela. Mieści się w nim także proces tworzenia sprawiedliwych instytucji, norm, procedur, prawa, które ograniczają negatywne zjawiska społeczne, np. bezrobocie, bezdomność, ubóstwo, przestępczość, nierówności społeczne i inne⁵⁸.

Kiedy mówi się o konkretnym programie przeciwdziałania, pomocy wychodzenia z bezdomności, z reguły podkreśla się dwa główne aspekty odrębnych działań: konieczność poprawy sytuacji socjalno-bytowej osób bezdomnych oraz ewentualne usamodzielnienie się części z nich.

Pierwszą grupę tworzą te, które preferują indywidualne rozwiązywanie sytuacji życiowej każdej osoby bezdomnej, łącznie z możliwością zapłacenia za te osoby składki na ubezpieczenie zdrowotne, przy uwzględnieniu wewnętrznego różnicowania osób bezdomnych⁵⁹.

W drugiej grupie zasad postępowania podkreśla się konieczność analizowania bezdomności ze względu na powody pozostawiania bezdomnym takich jak: rozpad rodziny, eksmisje, powrót z zakładu karnego bez możliwości zamieszkania, przemoc w rodzinie, likwidacja hoteli pracowniczych, opuszczenie Domu Dziecka, szpitala psychiatrycznego bez określonego miejsca pobytu jak również brak tolerancji społecznej związany z uzależnieniami i nosicielstwem wirusa HIV⁶⁰.

Trzecią grupę działań, a i specyficznych zasad postępowania wyznaczają te, które odnoszą się do bezdomnych «obcokrajowców: uchodźców i osób przebywających czasowo w naszym kraju. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej podkreśla, że zasady opracowanego Programu stały się od chwili jego ogłoszenia stałym elementem polityki społecznej państwa».

Strukturalne bezpieczeństwo społeczne sprowadza się do funkcjonalnej roli państwa w kształtowaniu dobrze urządzonego społeczeństwa odpowiadającego potrzebom jednostek w zakresie zapewniania równych szans trwania i rozwoju, wolności od zagrożeń strukturalnych o charakterze społecznym, dostępu do dóbr oraz możliwości pełnego wykorzystania indywidualnego potencjału rozwojowego. Państwo powinno kształtować warunki do bezpiecznego trwania obywateli przez prowadzenie stosownej do potrzeb polityki

⁵⁶ G. Dajewski, A. Brzozowski, Organizacja służby prewencyjnej w jednostkach Policji, WSPoL, Szczytno 2002, s. 9.

⁵⁷ Tamże, s. 9.

⁵⁸ Tamże, s. 9.

⁵⁹ Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej - Program „Bezdomność”, Warszawa 2000, s. 2.

⁶⁰ Tamże, s.2.

społecznej (działań socjalnych), tworząc instytucje sprzyjające osiągnięciu przez jednostki i grupy pożądanego poziomu trwania i rozwoju⁶¹.

W art. 75 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej⁶² stwierdzono, że: «władze publiczne prowadzą politykę sprzyjającą zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych obywateli, w szczególności przeciwdziałają bezdomności, wspierają rozwój budownictwa socjalnego oraz popierają działania obywateli zmierzające do uzyskania własnego mieszkania».

Chociaż bezdomność jest doświadczeniem niezwykle wciągającym, jednak większości osób w końcu może udać się wyjść z tego położenia, pod warunkiem, że bezdomność nie będzie trwała zbyt długo. Czynniki, które najbardziej sprzyjają wyjściu z bezdomności są: zamieszkanie w schronisku – 75%, podjęcie dbałości o swój wygląd – 58,3%, zaprzestanie picia alkoholu – 50%, podjęcie pracy dorywczej – 50%, zamieszkanie u rodziny – 41,7%, 50% poszukanie pomocy u obcych ludzi – 33,3%, poszukanie pomocy psychologicznej, poszukanie pomocy prawnej – 25%⁶³.

Największe szanse mają więc osoby, które z jednej strony podejmą własne starania o zmianę swojego wizerunku zewnętrznego, a z drugiej zaś zwrócą się o pomoc do rodziny oraz do ludzi lub instytucji nastawionych na aktywną pomoc, a nie tylko na przeżycie.

Podstawą realizacji konkretnych zadań na rzecz rozwiązywania problemów bezdomności powinny być dwie, generalne dyrektywy wyznaczające obszar działań. Każda gmina powinna mieć opracowany własny program działań na rzecz osób bezdomnych, uwzględniający lokalną specyfikę tego problemu, a podstawą realizacji takiego programu powinno być konsekwentne stosowanie treści zapisu art. 10 ustawy «O pomocy społecznej»⁶⁴.

Do zadań własnych z zakresu pomocy społecznej o charakterze obowiązkowym, realizowanym przez gminy jest udzielanie schronienia, posiłku i niezbędnego ubrania osobom tego pozbawionym, w tym osobom bezdomnym. Działania o charakterze profilaktycznym w gminie winny być kierowane między innymi do wychowanków opuszczających Domy Dziecka, osób opuszczających zakłady karne bez możliwości zamieszkania, osób wywodzących się ze środowisk patologicznych, osób i rodzin zagrożonych eksmisją, skrajnym ubóstwem, chorych przewlekle i innych⁶⁵.

Ustawa obliguje Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej do wspierania związanych z rozwiązywaniem problemów bezdomności inicjatyw społecznych podjętych przez właściwe, publiczne i pozarządowe, podmioty polityki społecznej.

Osoby bezdomne, korzystając z różnych adresowanych do nich form pomocy, zderzają się z instytucjami pomoc tę świadczącymi. Są to najczęściej instytucje państwowe na szczeblu samorządowym oraz różne organizacje pozarządowe, posiadające mniej lub bardziej określoną wizję pomocy dla bezdomnych oraz określone cele, jakie poprzez tę pomoc powinny zostać osiągnięte⁶⁶.

Formy i cele tej pomocy często różnią się bardzo od oczekiwań samych zainteresowanych, co prowadzi niejednokrotnie do niezadowolenia bezdomnych, marnotrawienia przez nich otrzymywanej pomocy a czasami nawet do konfliktów i agresji wobec instytucji tą pomoc niosących.

Z kolei postępowanie bezdomnych, ich postawa wobec swojego życia i oferowanego im wsparcia często są zupełnie niezrozumiałe dla ludzi próbujących im pomagać, a brak efektów podejmowanych działań prowadzi do frustracji u tych osób. Wzajemne niezrozumienie jest przyczyną do wytworzenia się sytuacji, w której część osób dotkniętych

⁶¹ K. Drabik, Bezpieczeństwo personalne... dz. cyt., s.192.

⁶² Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. 1997 nr 78 poz. 483.).

⁶³ L. Stankiewicz, Zrozumieć bezdomność... dz. cyt., s. 106.

⁶⁴ Tamże, s 106.

⁶⁵ Tamże, s. 106.

⁶⁶ Tamże, s. 106.

bezdumnością rezygnuje z instytucjonalnej pomocy lub korzysta z niej tylko w ekstremalnych momentach⁶⁷.

Największe trudności, z jakimi borykają się osoby bezdumne, oceniane przez nich jako podstawowe przeszkody w wyjściu z bezdumności, to: uzależnienia – 58,3%, brak pracy – 50,0%, brak pomocy ze strony innych – 41,7%, brak zameldowania – 33%, wyrok sądowy – 33,3%, stan zdrowia – 25%, wiek – 25% inne – 58,3%⁶⁸.

Inne formy działań o charakterze osłonowym powinny zmierzać do zapobiegania degradacji biologicznej i społecznej każdej kategorii osób bezdumnych. Natomiast działania o charakterze aktywizującym mają zmierzać do wyprowadzenia z bezdumności konkretnych osób i grup społecznych, rokujących perspektywę przezwyciężenia tej sytuacji. Rozwiązania aktywizujące powinny być integralną częścią realizowanej profilaktyki bezdumności adresowanej do prawidłowo zdiagnozowanych osób, oraz być adekwatne do rodzaju doświadczanej bezdumności oraz zasobów własnych podmiotu realizującego to zadanie oraz bezpośredniego otoczenia: społeczności lokalnej, gospodarki, usług społecznych, rynku pracy⁶⁹.

Do głównych narzędzi polityki społecznej w zakresie przeciwdziałania bezdumności należy zaliczyć: stanowione prawo i środki prawne, instytucje państwa w zakresie polityki społecznej niosące pomoc, wsparcie i wspomaganie bezdumnych, tworzenie lokalnych programów pomocy i wychodzenia z bezdumności, organizacje krajowe i międzynarodowe – realizujące cele pomocy i przeciwdziałania bezdumności, indywidualne, aktywne formy pomocy bezdumnymi, działalność charytatywną, informacja i poradnictwo, upowszechnianie celów i zadań polityki społecznej w tym zakresie, realizowane przez środki masowej informacji (RTV, film, publikacje, prasa). Zalicza się do nich również działalność badawcza i kształcenie kadr dla potrzeb polityki społecznej w zakresie przeciwdziałania bezdumności.

Narzędzia te tworzą zespół tych wszystkich zakresów działania, których bezpośrednim celem jest zaspokajanie aktualnych i przyszłych potrzeb społeczeństwa w dziedzinie pomocy i przeciwdziałania bezdumności. Trzeba pamiętać, że bezdumność jest jak uzależnienie, które pozbawia człowieka poczucia kontroli nad własnym życiem i wiary w to, że można coś zmienić. Dlatego wyjście z bezdumności wymaga wielu zabiegów, tzn. świadomej decyzji i chęci zmiany położenia oraz zgody na to, że samemu nie uda się tego dokonać, że potrzebna jest profesjonalna pomoc.

Do zadań polityki społecznej należy również ochrona nad dziećmi wymagającymi pomocy socjalnej, która jest realizowana przez samorządy. Ponadto w każdym powiecie istnieją centra pomocy rodzinie, do których należy między innymi pomoc dzieciom zagrożonym ubóstwem, przemocą i innymi niekorzystnymi zjawiskami.

W ostatnim czasie powstaje też wiele programów organizacji pozarządowych skierowanych do dzieci ulicy. W organizacji pomocy dzieciom ulicy szczególną uwagę należy zwrócić na: zapewnienie poczucia bezpieczeństwa, bezpiecznego noclegu w sytuacjach kryzysowych, miejsc pobytu dziennego dla dzieci, posiłku i odpowiedniej odzieży, tzn. dostosowanej do warunków atmosferycznych, kształtowanie umiejętności organizowania sobie czasu wolnego, rozwijanie zainteresowań, zapewnienie pomocy psychologicznej, prawnej, edukacyjnej i medycznej oraz współpracę z rodziną i środowiskiem wychowawczym dziecka, informację o możliwościach i placówkach pomocy⁷⁰.

Zgodnie z ustawą z dnia 12 marca 2004 roku o pomocy społecznej⁷¹, praca socjalna świadczona jest na rzecz poprawy funkcjonowania osób i rodzin w ich środowisku społecznym, i prowadzona jest z osobami i rodzinami w celu rozwinięcia i wzmocnienia ich aktywności i samodzielności życiowej oraz ze społecznością lokalną w celu zapewnienia

⁶⁷ A. Lech, Świat społeczny bezdumnych i jego legitymacje... dz. cyt., s. 7.

⁶⁸ I. Pospiszyl, Patologie...dz., cyt., s.303.

⁶⁹ L. Stankiewicz, Zrozumieć bezdumność...dz. cyt., s. 43.

⁷⁰ I. Pospiszyl, Patologie...dz. cyt., s. 314.

⁷¹ Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (Dz.U. 2004 nr 64 poz. 593.).

współpracy i koordynacji działań instytucji i organizacji istotnych dla zaspokajania potrzeb członków społeczności⁷².

Trzeba dodać, że praca socjalna mająca charakter mikrospołeczny i zorientowana jest na pojedynczego człowieka z jego specyficznymi cechami i problemami. Wykorzystuje się w niej określone metody i techniki, stosowane z poszanowaniem godności osoby i jej prawa do samostanowienia. Opiera się o kontrakt socjalny, który jest pisemną umową zawartą z osobą ubiegającą się o pomoc, określającą uprawnienia i zobowiązania stron umowy, w ramach wspólnie podejmowanych działań zmierzających do przezwyciężenia trudnej sytuacji życiowej⁷³.

Warto dodać, że każda osoba bezdomna może zostać objęta indywidualnym programem wychodzenia z bezdomności. Program opracowuje pracownik socjalny ośrodka pomocy społecznej właściwego ze względu na miejsce pobytu osoby bezdomnej, przy udziale osoby zainteresowanej. Program zapewnia wsparcie w procesie wychodzenia z bezdomności. Jego realizacja przez daną osobę jest warunkiem korzystania przez nią ze świadczeń z ubezpieczenia zdrowotnego. OPS podpisuje z osobą objętą programem umowę, która zawiera m.in. zobowiązania stron, informację o dacie objęcia bezdomnego ubezpieczeniem zdrowotnym, oznaczenie okresu obowiązywania umowy⁷⁴.

Rozporządzenie zakłada, że działania pracownika socjalnego, w ramach indywidualnego programu, polegają w szczególności na pomocy w uzyskaniu należnych świadczeń, w kierowaniu na leczenie uzależnień oraz w trakcie trwania leczenia, uzyskaniu zatrudnienia, uzyskaniu konsultacji prawnej i psychologicznej rozwiązywaniu problemów rodzinnych i mieszkaniowych.

Obowiązek wykonywania zadań pomocy społecznej spoczywa na gminie, która nie może odmówić pomocy osobie potrzebującej. Zgodnie z ustawą, osobie bezdomnej przysługuje: przydzielenie tymczasowego miejsca noclegowego (art. 14), otrzymanie bielizny, odzieży i obuwia (art. 15), jeden gorący posiłek dziennie (art. 16), usługi opiekuńcze (art. 17), pogrzeb (art. 26).

Bezdomnemu przebywającemu w gminie, w której jest zameldowany, przysługuje ponadto: pomoc socjalna, poradnictwo prawne i psychologiczne (art. 23 pkt 1), pomoc w załatwianiu spraw urzędowych (art. 23 pkt 2), pomoc w znalezieniu miejsca w domu opieki społecznej lub w innym zakładzie opiekuńczym – za zgodą zainteresowanego (art. 19), jeżeli jest osobą niezdolną do pracy (I lub II grupa inwalidzka) lub w wieku poprodukcyjnym, przysługuje tej osobie zasiłek stały wyrównawczy (art. 28 i 29) lub zasiłek okresowy (art. 31). Prawo do korzystania ze świadczeń pomocy społecznej mają przede wszystkim osoby pozostające bez źródła dochodu.

Do zadań własnych z zakresu pomocy społecznej o charakterze obowiązkowym, realizowanym przez gminy, należy także «udzielanie zasiłku celowego na pokrycie wydatków na świadczenia zdrowotne osób bezdomnych i innych osób niemających dochodu i możliwości ubezpieczenia się na podstawie przepisów o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym»⁷⁵.

Należy również pamiętać, że: również lekarz ma obowiązek udzielać pomocy lekarskiej bezdomnym w każdym przypadku, gdy zwłoka w jej udzieleniu mogłaby spowodować niebezpieczeństwo utraty życia, ciężkiego uszkodzenia ciała lub ciężkiego rozstroju zdrowia, oraz w innych przypadkach nie cierpiących zwłoki⁷⁶.

⁷² art. 45, ust. 1, pkt 1, 2, w/w ustawy o pomocy społecznej.

⁷³ S. Pawlas-Czyż, Praca socjalna wobec współczesnych problemów społecznych, AKAPIT, Toruń 2007, s.78.

⁷⁴ Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dn. 11.10. 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad opracowywania programu wychodzenia z bezdomności oraz zakresu i sposobu jego realizacji (Dz. U. z 2001 r., Nr 126, poz. 1390).

⁷⁵ art. 10 ust. 2 pkt. 3 Ustawy o pomocy społecznej zmieniony przez Ustawę z dnia 21 stycznia 2000 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem administracji publicznej (Dz. U. z 2000 r., nr 12, poz. 136).

⁷⁶ art. 30 Ustawy o zawodzie lekarza (Dz. U. z dnia 26 marca 1997 r.).

W praktyce zdarza się, że służba zdrowia odmawia udzielenia pomocy osobom bezdomnym tłumacząc to niemożnością wyegzekwowania od OPS należnej zapłaty. W takiej sytuacji rozwiązaniem może być bezpośredni kontakt placówki służby zdrowia z ośrodkiem pomocy społecznej w celu ustalenia zakresu udzielanych świadczeń.

Należy pamiętać, że w przypadkach szczególnych, nie cierpiących zwłoki lekarz powinien w pierwszej kolejności udzielić pomocy a dopiero potem ustalać, kto poniesie koszt udzielonego świadczenia.

Warto pamiętać, że w Polsce nie ma odrębnej ustawy o przeciwdziałaniu bezdomności, a pomoc bezdomnym traktowana jest jako jeden z obszarów pomocy społecznej, regulowanej ustawą o pomocy społecznej. Brak obowiązujących wykładni zasad przypisywania bezdomnych do gmin zobowiązanych do udzielenia im pomocy powoduje, że znaczna część polskich bezdomnych ma poważne problemy z jej uzyskaniem albo nie uzyskuje jej w ogóle. Osoby te mogą korzystać z dobroczynności organizacji pozarządowych, działających poza tą ustawą.

Polityka społeczna jako dziedzina działalności państwa jest realizowaną przez różne polityki szczegółowe i podmioty tej działalności. Pomoc osobom bezdomnym świadczą instytucje administracji rządowej i samorządowej oraz organizacje pozarządowe. Do głównych instytucji administracji publicznej świadczących pomoc bezdomnym zalicza się: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, administracje samorządowe, centra pomocy rodzinie, służbę zdrowia, policję (wydziały prewencyjne i opiekuńcze)⁷⁷.

Podsumowanie

W oparciu o przedstawioną literaturę tematu oraz badania ankietowe widzimy, że bezdomność jest przede wszystkim problemem indywidualnym. Po analizie zebranych materiałów można zaobserwować, że dla ludzi dotkniętych tym problemem oznacza to samotność, fizyczne niebezpieczeństwo, chłód, brud, i głód. Jest jednym z ekstremalnych przejawów ludzkiego życia, które egzystencję ludzką może zdegradować lub nawet unicestwić. Jest zjawiskiem które wrosło w polską rzeczywistość i stało się jego częścią.

Dlatego też bezdomność nie można traktować jako indywidualny problem, tylko przede wszystkim społeczny.

Bezdomność wiąże się z przejawami społecznego niepokoju, przekonania o zagrożeniu ludzkiej godności i sensu życia. Widać wyraźne potrzeby poznania zjawiska, jego przyczyn i uwarunkowań. Jedni obok bezdomnych przechodzą obojętnie inni odnoszą się do nich z litością, jeszcze innych widok ten ich irytuje.

Nasuwają się wnioski, że należałoby zmienić poglądy i stereotypy zachowań, co do osób bezdomnych i zagrożonych bezdomnością.

Nauka i badania nad zjawiskiem poza dostarczaniem wiedzy o przedstawionym problemie powinny ukazywać możliwości zmiany tego stanu, potrzeby przeciwdziałania przyczynom aby minimalizować skutki, które mogą być zmianami nieodwracalnymi.

Bezdomność dotyka nie tylko tych, którzy nie mają stałego dachu nad głową. Dotyka również, tych, którzy owych pierwszych widzą lub udają, że nie widzą wcale i nie reagują na nich wcale.

Należy uwypuklić proces swoistego uspołecznienia bezdomności, przekształcania się tego zjawiska w problem, który może dotknąć każdego. Należy podjąć próby różnego definiowania go, interpretowania, i reagowania już na pierwsze oznaki oraz zagrożenia.

Różnego rodzaju przypadki i sytuacje losowe mogą spotkać nas samych czy naszych bliskich i znajomych. Siła i różnorodność społecznej reakcji na bezdomność jest zdecydowanie większa w najwyższej rozwiniętych krajach świata niż tam, w tak zwanym trzecim świecie, gdzie żyje przeważająca większość ludzi bez przyzwoitego dachu nad głową, w warunkach smutnej oczywistości.

⁷⁷ L. Stankiewicz, Zrozumieć bezdomność..., dz. cyt. s. 48.

Korelatem bezdomności są zakorzenione wzory życia rodzinnego, przejawy i mechanizmy odpowiedzialności państwa, kierunki ewentualnego działania wspólnot i instytucji wyznaniowych, rozwój i funkcjonowanie instytucji oraz stowarzyszeń pomocowych, zróżnicowane formy i zasięg polityki mieszkaniowej, sytuacja na rynku pracy, itd. Prawdziwy stopień ubóstwa osób bezdomnych nie jest zanany.

Niewątpliwie wszyscy znajdują się w kategorii obywateli żyjących poniżej ustawowego progu ubóstwa. Nasilające się ubóstwo, brak pracy, środków finansowych często doprowadza do utraty mieszkania, którego ponowne nabycie staje się wręcz niemożliwe czy nieosiągalne. Nikt w skali kraju nie ustalił ilu bezdomnych ma stałe źródło dochodu.

Wiadomym jest, że niektórzy otrzymują renty czy zasiłki lub mają inne źródła utrzymania. Dochody te jednak są na tyle niskie, że nie wystarczają na samodzielne utrzymanie.

Znajdując się na najniższym szczeblu hierarchii społecznej, bez odpowiednich kwalifikacji i wykształcenia, bezdomni mężczyźni mają utrudnione możliwości znalezienia pracy oraz zaspokajania wszystkich podstawowych potrzeb życiowych.

Podsumowując powyższe, nasuwa się wniosek, że złagodzenie problemu bezdomności wymaga wprowadzenia aktywnej polityki społecznej, przede wszystkim przez państwowe organa pomocy społecznej, które powinny koordynować działania wszystkich instytucji, organizacji i stowarzyszeń zajmujących się działalnością na rzecz bezdomnych.

Należy stwierdzić, że wysiłki ich muszą być wspierane przez mądrą politykę społeczną władz państwowych i samorządowych, oraz wszystkich instytucji działających w ich środowisku lokalnym. Praca socjalna jest nieocenioną formą pomocy dla osób bezdomnych.

Pracownicy socjalni muszą podejmować wiele trudu i wysiłku, aby ludzie którzy od dłuższego czasu pozostawali bezdomni, mogli na nowo podjąć pracę oraz kontakt ze społeczeństwem i aktywnie w nim uczestniczyć. Powinny więc zostać stworzone optymalne warunki do rozwoju osób bezdomnych. Zadaniem państwa, społeczeństwa i instytucji i jak również każdego z nas, jest więc im pomóc. Dać wsparcie moralne, psychiczne i ekonomiczne. Tylko wtedy i z takim nastawieniem do bezdomnych możemy mówić, że widzimy w każdym człowieku widzimy człowieka, i że wszyscy zasługujemy na swoją godność.

Bibliografia:

1. Autleytner J. Polityka społeczna czyli ujawnianie chaosu socjalnego, IPS, Warszawa 2002.
2. Bełdowska E. (red.) Kompendium, Bezdomność a zdrowie, Pomost pismo samopomocy, Informator dla instytucji służby zdrowia i pomocy społecznej, Gdańsk, 2006.
3. Czapiński J., Panek T., Diagnoza społeczna 2005, Warunki i jakość życia Polaków, Wyd. Vizja Press&IT, Warszawa, 2006.
4. COMPUS Starachowice Poland. 2014.
5. Dziekański P. Bezpieczeństwo ekonomiczne wyzwaniem współczesnego regionu – próba oceny syntetycznej. [w:] J. Piwowarski, P. Bogdalski, V. Porada Kultura bezpieczeństwa; nauka – praktyka – refleksje, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa Publicznego i Indywidualnego „Apeiron” w Krakowie, , Nr 16 / lipiec - grudzień 2014. 121-140.
6. Dziekański P. Efektywność organizacji w warunkach nowej ekonomii, [w:] R.M. czarny, K. Spryszak, Państwo i prawo wobec współczesnych wyzwań; Problemy administracji, zarządzania i ekonomii, Księga Jubileuszowa Profesora Jerzego Jaskierni, Wyd. Adam Marszałek, Toruń, 2012. – S. 446-464.
7. Dziekański P. Analiza zróżnicowania wewnątrz regionalnego w województwie świętokrzyskim w aspekcie gospodarki finansowej, [w:] Materiały Konferencyjne, Efektywność i skuteczność gospodarowania finansami jednostek samorządu terytorialnego w kontekście stabilności finansowej, Rzeszów, 11-12 czerwca 2014. – S. 37-39.
8. Dajewski G., Brzozowski A. Organizacja służby prewencyjnej w jednostkach Policji, WSPol, Szczytno, 2002.

9. Drabik K. Bezpieczeństwo personalne i strukturalne, AON, Warszawa, 2013.
10. Duda M. Bezdomność :trudny problem społeczny, wyd. Jedność, Kielce, 2008.
11. Duracz-Walczak A. (red.), W kręgu problematyki bezdomności, Warszawa-Gdańsk, 2001/2002.
12. Duracz-Walczak A. Bezdomność w Polsce, O ujednoczenie pojęć „Polityka społeczna” 5-6, CRSS, Warszawa, 1998.
13. Ekonomika i bezpieczeństwo wyzwaniem regionu XXI wieku. Ostrowiec Św.-Końskie-Rzeszów.
14. Fiebig J., Pływaczewski W., Tyburska A. Policyjne strategie działań zapobiegawczych, cz.I., WSPol, Szczytno, 2004.
15. Frysztacki K. Wielkowsymiarowość pracy socjalnej, Wydawnictwo Edukacyjne AKAPIT, Toruń, 2002.
16. Grabarczyk I. System wsparcia i pomocy bezdomnym, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn, 2007.
17. Informacja z działań Policji w zakresie zapobiegania przestępczości oraz patologiom społecznym, Wydział Biura Prewencji KGP, Warszawa, 2011.
18. Jakubczak R. (red.) Podstawy bezpieczeństwa narodowego Polski w erze globalizacji, Wyd. AON, Warszawa, 2008.
19. Janik R. Zjawisko bezdomności w RFN. Polityka Społeczna 1/1998.
20. Koziej S. Bezpieczeństwo: istota, podstawowe kategorie i historyczna ewolucja, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2/18, Warszawa, 2011.
21. Kraus K., Geisen T., Piątek K. (red) Państwo socjalne w Europie, Historia - Rozwój-Perspektywy, Toruń, 2005.
22. Krauz A. Niewolnictwo dzieci na e-globie w XXI wieku zamiast edukacji [w:], Duris M., Technicke vzdelavanie ako sucast vseobecneho vzdelavania, 27 medzinarodna vedecko-odborna konferencia, Banska Bystrica, 2011.
23. Lech A. Świat społeczny bezdomnych i jego legitymacje, Biblioteka Pracownika Socjalnego, Katowice, 2007.
24. Marmuszewski S., Bukowski A. (red.) Żebracy w Polsce, Wyd. Baran i Suszyński, Kraków, 1995.
25. Niewiadomski Z., Szreniawski J. Zarys ustroju administracji lokalnej Rzeczypospolitej Polskiej, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2002.
26. Nóżka M., Włóczęgostwo zjawisko społeczne i interwencja socjalna, wyd. UJ, Kraków, 2006.
27. Marczak J., Społeczeństwo w tworzeniu bezpieczeństwa narodowego, [w:] R. Jakubczak (red.), Podstawy bezpieczeństwa narodowego Polski w erze globalizacji, Wyd. AON, Warszawa, 2008. – S. 104.
28. Olszewska-Baka G., Dzieci ulicy. Problemy, profilaktyka, resocjalizacja, wyd. eRBe, Białystok, 2000.
29. Olak A. Zjawisko przemocy w rodzinie, Drukarnia Medyczna MAX-DRUK Rzeszów, 2007.
30. Olak A. Bezpieczeństwo rodziny w warunkach zagrożeń, MAX-DRUK Rzeszów, 2010.
31. Olak A., Labuzik M. Europejska Unia. Wybrane Témy. Stowarzyszenie „EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ” Ostrowiec Św., 2013.
32. Olak A. Bezpieczeństwo Rodziny w warunkach globalizacji. WSZMiJO w Katowicach. Katowice, 2013.
33. Olak A., Dziekański P., Pytka S. Marketing Terytorialny – gmina i jej promocja. Końskie-Ostrowiec-Zagnańsk 2014. B5, ss197, MULTIPRINT, S.R.O. Kosice, 2014.
34. Pawlas-Czyż S. Praca socjalna wobec współczesnych problemów społecznych, Wydawnictwo Edukacyjne AKAPIT, Toruń, 2007.

35. Piekut-Brodzka D., *Bezdomność*, wyd. Chrześcijańska Akademia Teologiczna, Warszawa, 2006.
36. Piekut-Brodzka D. *O bezdomnych i bezdomności*, Wydawnictwo ChAT, Warszawa, 2000.
37. Pospiszyl I. *Patologie społeczne*, wyd. PWN, Warszawa, 2008.
38. Pospiszyl I. *Patologie społeczne*, wyd. PWN, Warszawa, 2009.
39. *Program osłonowy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu osób bezdomnych i zagrożonych bezdomnością*, Warszawa, 2005.
40. *Programy prewencyjne KGP, BIP*, Warszawa, 2013.
41. Sienkiewicz-Małyjurek K., Niczyporuk Z.T. *Bezpieczeństwo publiczne. Zarys problematyki*, Wyd. Politechniki Śląskiej, Gliwice, 2010.
42. Staniszevska A. *Ulica nie jest dla dzieci, Niebieska linia 1//24*, Warszawa 2003,
43. Słowik J., Ślusarczyk B. (2013) Status and trends of tourism development in the light of the results of studies on the competitiveness of the counties of Podkarpacie Province, *Central European Review of Economics & Finance*, Faculty of Economics Kazimierz Pułaski University of Technology and Humanities in Radom, Poland.
44. Ślusarczyk B. *Wpływ polityki gospodarczej na konkurencyjność gospodarowania w Polsce*, [w:] W.M. Ogarenko (red.), *Kształtowanie rynkowych mechanizmów gospodarowania*, Wyd. Prywatnego Klasycznego Uniwersytetu w Zaporoziu, Zaporozie, 2008.
45. Wciórka B., *Spółceństwo obywatelskie 1998-2006*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa, 2006.
46. Tyrała P., Olak A. *Prakseologia w edukacji dla bezpieczeństwa A. Olak, P. Tyrała (50% + 50%)*, AMELIA Rzeszów 2012, ss.270. ISBN: 978-83-63359-04-1.
47. Życiński J. *Bezdomność w Europie Zachodniej i w Polsce*, *Gazeta Wyborcza* z dnia 30 września 1999.
48. *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.* (Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483.).
49. *Ustawa o pomocy społecznej zmieniona przez Ustawę z dnia 21 stycznia 2000 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem administracji publicznej* (Dz. U. z 2000 r., nr 12, poz. 136).
50. *Ustawa o przeciwdziałaniu narkomanii z dnia 29 lipca 2005 r.* (Dz.U nr 179, poz. 1485, z 2006 r. nr 66, z późn. zm.).
51. *Ustawa o zawodzie lekarza* (Dz. U. z dnia 26 marca 1997 r.).
52. *Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej* (Dz.U. 2004 nr 64 poz. 593.).
53. *Ustawa z dnia 12 marca 2004 roku o pomocy społecznej* (Dz. U. 2004, Nr 64, poz. 593).
54. *Ustawa z dnia 6 kwietnia 1990 roku o Policji* (Dz. U. z 2011 r. Nr 287, poz. 1687, ze zm.).
55. *Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym* (Dz. U. z 2013r. poz. 594, z późn. zm).
56. *Ustawy z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi* (Dz. U. z 2012r. poz. 1356, z późn. zm).
57. *Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dn. 11 października 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad opracowywania programu wychodzenia z bezdomności oraz zakresu i sposobu jego realizacji* (Dz. U. z 2001 r., Nr 126, poz. 1390).
58. *Uchwała nr 35 Rady Ministrów z dnia 22 marca 2011 Narodowy Program Profilaktyki i Rozwiązywania Problemów Alkoholowych na lata 2011-2015 opracowany na podstawie art. 3 ust. 3 pkt 1 ustawy z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi* (Dz. U. z 2007 r. Nr 70, poz. 473 z późn. zm.).

KORPORACJE JAKO PODMIOTY PROCESU GLOBALIZACJI

Wśród najważniejszych podmiotów kształtujących przebieg globalizacji są korporacje transnarodowe, których działalność stanowi siłę napędową tego procesu zwłaszcza w sferze ekonomicznej. Współczesne korporacje dostosowują swe działania do nowych warunków związanych zarówno z sytuacją kryzysową i po kryzysową oraz ciągle zachodzącymi zmianami w ogólnoswiatowym otoczeniu. Globalizacja skłania je do przemian i poszukiwania nowych rynków w ich międzynarodowej ekspansji.

Proces globalizacji a korporacje

Proces globalizacji kształtuje się pod wpływem czynników o różnym pochodzeniu, charakterze, sile oraz zakresie działania. Zaliczyć do nich można postęp naukowo-techniczny, konkurencję międzynarodową i politykę ekonomiczną państwa, czy własną dynamikę rynków i powstanie korporacji, rewolucję w zakresie komunikacji – przejście do społeczeństwa informatycznego.¹ Globalizacja jest więc procesem i jako proces charakteryzuje się pewnymi właściwościami:

– jego nosicielami są przedsiębiorstwa ponadnarodowe, które wymuszają (poprzez konkurencję czy naciski polityczne) otwieranie rynków, wpływają na charakter instytucji, narzucają normy produktom, usługom i systemom informatycznym;

– korporacje działają na wielu rynkach (obszar lub obszary konkretnych państw), dążąc do ich ujednoczenia. Zbliżenie warunków dokonuje się głównie pod wpływem rynku, jeśli nawet nie w pełni wolnego (którego zasady w rozumieniu korporacji nie są w pełni zgodne z podręcznikami ekonomii), to co najmniej oligopolistycznego.

– korporacje prowadzą interesy zgodnie z własnymi celami (maksymalizacja zysku), stąd gospodarowanie podporządkowane jest zasadom mikroekonomii. Ważne cele związane np. z dobrami publicznymi, tworzeniem korzystnych warunków zewnętrznych, nie znajdują się zazwyczaj w obrębie zainteresowania tych firm².

Korporacje są charakterystycznym elementem współczesnej gospodarki światowej. Mają największe zdolności dostosowania się do ery globalizacji i kształtowania tego procesu. Uchodzą w nim za głównych „aktorów Ekonomicznych”. Są źródłem nowoczesnej techniki i technologii oraz ważnym kanałem jej przepływu do państw, w których tworzą swoje filie. Przez decyzje dotyczące lokalizacji produkcji w różnych miejscach, przyczyniają się do restrukturyzacji gospodarek i wzrostu współzależności między krajami³.

Mówiąc o korporacjach należy pamiętać, że w literaturze możemy spotkać się z różnymi ich rodzajami, a mianowicie są to korporacje transnarodowe, wielonarodowe, międzynarodowe i globalne. To rozróżnienie jest spowodowane różnymi kryteriami, które są wykorzystywane w procesie ich kwalifikacji do jednej z tych trzech kategorii (tabela 1).

Są to podmioty, które ulegają ciągłym przemianom. Zmiany w nich zachodzące związane są zazwyczaj z kształtowaniem się nowych zadań i ról filii zagranicznych, zarówno z punktu widzenia systemu korporacyjnego, jak i powiązań z podmiotami działającymi w otoczeniu filii. Szczególnie istotna jest tu ewolucja funkcjonowania korporacji w kierunku generowania powiązań z lokalnymi firmami, co uznaje się za niezwykle ważny czynnik podnoszenia poziomu innowacyjności miejsc lokalizacji działalności korporacji transnarodowych i ich międzynarodowej konkurencyjności⁴.

¹ E. Kośmicki, Globalizacja – próba diagnozy, [w] *Dziś* 1999, nr 12, s.30.

² <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Zabielska-Fierek-Olsztyn.pdf>

³ <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Zabielska-Fierek-Olsztyn.pdf>

⁴ M. Wdowicka, Ewolucja działania korporacji transnarodowych i jej znaczenie w gospodarce lokalnej, *Biuletyn, Seria Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 6, UAM, Poznań 2009, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, s.71-72

Podstawowe cechy różnych modeli przedsiębiorstwa funkcjonującego za granicą

Rodzaj Cechy	Wielonarodowe	Międzynarodowe	Globalne	Transnarodowe
Konfiguracja wartości i zdolności	Decentralizacja i niezależność jednostek w narodowych ramach	Centralizacja kluczowych kompetencji i decentralizacji pozostałych kompetencji	Centralizacja i zorientowanie na rynek światowy	Rozproszenie wzajemne powiązanie i specjalizacja
Rola filii zagranicznych	Rozpoznanie i wykorzystanie lokalnych szans rynkowych	Adaptacja i wykorzystanie kompetencji centrali	Przeniesienie strategii centrali	Zróznicowany wkład narodowych jednostek do zintegrowanej światowej działalności
Rozwój i dyfuzja wiedzy	Pozyskiwanie i zabezpieczanie wiedzy w każdej jednostce	Pozyskiwanie wiedzy w centrali i transfer do filii	Pozyskiwanie i zabezpieczanie wiedzy w centrali	Wspólny rozwój i wykorzystanie wiedzy

Źródło: Rymarczyk J., Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa, 2006. – S.269.

Zmiany dokonujące się obecnie w działalności korporacji transnarodowych dotyczą jak pisze M. Wdowicka (2009) kilku następujących aspektów:

1) zwiększenia koordynacji oraz integracji działań i funkcji rozproszonych geograficznie;

2) wzrostu elastyczności i dostosowania produkcji do specyficznych potrzeb lokalnych;

3) pogłębiania się specjalizacji w działaniach i strategiach utrwalających przewagę konkurencyjną, co prowadzi do generalnej reorganizacji firm, polegającej na koncentrowaniu się firmy na kluczowych dziedzinach i zleceniu działań mniej znaczących strategicznie, dodatkowych (w tym działań obarczonych wyższym poziomem ryzyka oraz niezaawansowanych technologicznie) na zewnątrz, na zasadzie outsourcingu;

4) rozproszenia produkcji w skali globalnej (w poszukiwaniu tanich czynników produkcji) przy jednoczesnej koncentracji funkcji zarządczych w kraju macierzystym oraz zwiększającej się decentralizacji sektora B&R i centrów innowacyjnych (lokowanie ich w takich miejscach na świecie, które oferują dostęp do profesjonalnych usług biznesowych, kreatywnego środowiska, innowacyjnych klastrów oraz współpracę z wiodącymi uniwersytetami, ośrodkami badawczymi i zaawansowanymi technologicznie przemysłami);

5) dywersyfikacji działalności firm, polegającej na przyłączaniu (w wyniku fuzji i przejęć) nowych, niepokrewnych działalności, w tym głównie z sektora finansowego (Braun 2007), w celu zmniejszenia ryzyka inwestycyjnego oraz zwiększenia udziałów korporacji w rynku globalnym⁵.

Korporacje transnarodowe w liczbach

Obecnie na całym świecie działa około 63 tysięcy korporacji transnarodowych posiadających ponad 820 tysięcy zagranicznych filii. Łączna wartość produktu brutto korporacji stanowi około 25% światowego PKB, a dochody największych korporacji przewyższają krajowe produkty wielu średniej wielkości krajów, również Polski. W światowym eksporcie dostawy wewnątrz korporacyjne stanowią w przybliżeniu 35%, dalsze 40% przypada na dostawy niezależnych odbiorców współpracujących z korporacjami.

Ważne znaczenie korporacji transnarodowych jest związane z ich potęgą ekonomiczną. Działalność korporacji spełnia bowiem w gospodarce światowej wiele ważnych funkcji, które służą rozwojowi i przemianom w skali globalnej, regionalnej i krajowej. Realizując swą politykę ekspansji (inwestycyjna, kooperacyjna, handlowa) korporacje

⁵ op.cyt. M. Wdowicka, Ewolucja działania korporacji transnarodowych i jej znaczenie w gospodarce lokalnej, s.71-72

dokonyują przemieszczania zasobów i zdolności wytwórczych, pobudzają wzrost i efektywność gospodarczą.⁶

Pozycja korporacji w gospodarce światowej w ostatnich latach stale wzrasta, zarówno pod względem liczby, zaangażowania kapitału, udziału w światowym produkcie brutto, eksporcie oraz transferze technologii. Wg WWW.forbe.pl Global 2000 wśród największych korporacji na świecie znaleźć można amerykańskie firmy: Exxon Mobil, JP Morgan Electric, których wartość aktywów sięga aż 2596,9 mld USD (tabela 2).

Tabela 2

Największe firmy świata 2012: Global 2000

Pozycja	Firma	Kraj	Sprzedaż (mld USD)	Zysk netto (mld USD)	Aktywa (mld USD)	Wartość rynkowa (mld USD)
1	Exxon Mobil	USA	433,5	41,1	331,1	407,4
2	JPMorgan Chase	USA	110,8	19	2265,8	170,1
3	General Electric	USA	147,3	14,2	717,2	213,7
4	Royal Dutch Shell	Holandia	470,2	30,9	340,5	227,6
5	ICBC	Chiny	82,6	25,1	2039,1	237,4
6	HSBC Holdings	Wielka Brytania	102	16,2	2550	164,3
7	PetroChina	Chiny	310,1	20,6	304,7	294,7
8	Berkshire Hathaway	USA	143,7	10,3	392,6	202,2
9	Wells Fargo	USA	87,6	15,9	1313,9	178,7
10	Petrobras-Petroleo Brasil	Brazylia	145,9	20,1	319,4	180

Źródło: WWW.forbe.pl Global 2000.

Jednak ostatnie rankingi, pokazują już nie dominację amerykańskich ale azjatyckich firmy, które stają się ekonomicznymi gigantami. W rankingu z 2013 i 2014 roku liderem zestawienia jest chiński bank, a spółki z Państwa Środka przejmują kontrolę nad całą pierwszą dziesiątką. Konkurujące z Chinami Stany Zjednoczone odpowiadają za drugą połowę pozycji w pierwszej dziesiątce. Wg tego rankingu z pierwszej dziesiątki odpadły za to dwie europejskie spółki – Royal Dutch Shell i HSBC Holdings.

Tabela 3

10 największych niefinansowych korporacji w 2013r. wg zestawienia UNCTAD

Miejsce w rankingu	KTN	Kraj pochodzenia	Branża	Majątek w mln USD		Obroty w mln USD	
				zagraniczne	całkowite	zagraniczne	całkowite
1	General Electric Co	United States	Electrical & electronic equipment	331 160	656 560	74 382	142 937
2	Royal Dutch Shell plc	United Kingdom	Petroleum expl./ref./distr.	301 898	357 512	275 651	451 235
3	Toyota Motor Corporation	Japan	Motor vehicles	274 380	403 088	171 231	256 381
4	Exxon Mobil Corporation	United States	Petroleum expl./ref./distr.	231 033	346 808	237 438	390 247
5	Total SA	France	Petroleum expl./ref./distr.	226 717	238 870	175 703	227 901
6	BP plc	United Kingdom	Petroleum expl./ref./distr.	202 899	305 690	250 372	379 136
7	Vodafone Group Plc	United Kingdom	Telecommunications	182 837	202 763	59 059	69 276
8	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles	176 656	446 555	211 488	261 560
9	Chevron Corporation	United States	Petroleum expl./ref./distr.	175 736	253 753	122 982	211 664
10	Eni SpA	Italy	Petroleum expl./ref./distr.	141 021	190 125	109 886	152 313

Źródło: UNCTAD, WIR2014.

⁶ http://globalizacja.genialne.info/korporacje_transnarodowe.html

Z kolei UNCTAD w swoich publikacjach prezentuje ranking 100 największych niefinansowych korporacji wg wysokości aktywów zagranicznych, osiągniętych przychodów ze sprzedaży i wielkości uzyskanego zatrudnienia. Tabela 3 prezentuje wyniki tego zestawienia dla 10 największych firm w 2013r. w mln USD.

W dziesiątce największych niefinansowych korporacji znalazły się firmy z USA, W. Brytanii, Japonii, Niemiec i Włoch, które reprezentujące głównie przemysł paliwowy i motoryzacyjny. Ich całkowite obroty sięgają 2 542 649 mln USD a zatrudnienie 1 802 756.

Podsumowanie

Podsumowując można z całą pewnością stwierdzić, że wśród najważniejszych podmiotów kształtujących długofalowy rozwój i obecny przebieg procesu globalizacji zasadnicze znaczenie mają korporacje transnarodowe, których działalność stanowi główną siłę napędową procesu globalizacji w sferze ekonomicznej. Ich pozycja w gospodarce światowej w ostatnich latach stale wzrasta, zarówno pod względem liczby firm, jak i zaangażowania kapitału, czy zatrudnienia. Zmianie ulega aktywność inwestycyjnej największych korporacji transnarodowych świata zwłaszcza wzrost znaczenia korporacji pochodzących z krajów rozwijających się i przechodzących transformację gospodarczą np z: Chin.

Nadal w gospodarce światowej dominują konkretne branże: banki i inne usługi finansowe głównie dzięki imponującym zyskom i olbrzymim aktywom oraz spółki związane z wydobywaniem ropy i gazu. Choć ogólnosiwiatowy trend prowadzi do zwiększonej globalizacji działalności gospodarczej to z pewnością nie on, że wszystkie sektory i rynki zostały już w pełni zglobalizowane.

Literatura:

1. Kośmicki E. Globalizacja – próba diagnozy, [w] Dziś, 1999. – nr 12.
2. Olak A. 10 LAT DOŚWIADCZEŃ POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ. Technická univerzita v Košiciach Letecká fakulta AIR TRANSPORT 2014. Zborník príspevkov pri príležitosti Týždňa vedy a techniky Katedra mankamentu leteckej prevádzky. Košice, 2013. – S. 106-117.
3. Olak A., Labuzik M. Europska Unia. Wybrane Témy. Stowarzyszenie EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ, Ostrowiec Św. 2013. Rymarczyk J., Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa, 2006.
4. Słowik J., Ślusarczyk B. Status and trends of tourism development in the light of the results of studies on the competitiveness of the counties of Podkarpace Province, Central European Review of Economics & Finance, Faculty of Economics Kazimierz Pułaski University of Technology and Humanities in Radom, Poland, 2013.
5. Wdowicka M. Ewolucja działania korporacji transnarodowych i jej znaczenie w gospodarce lokalnej, Biuletyn, Seria Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna, 6, UAM, Poznań, 2009, Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
6. <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Zabielska-Fierek-Olsztyn.pdf>.
7. http://globalizacja.genialne.info/korporacje_transnarodowe.html.
8. <http://www.forbe.pl> Global 2000.

ECONOMIC BENEFITS OF THE GLOBALISATION PROCESS

Globalisation remains one of the most topical and controversial issues. In the scale of world economy, its benefits relate to mobilisation of international flows of goods, production factors and their more productive use, as well as rising scope of manufacturing, progressive specialisation and cooperation.

As a result, rate of economic growth and welfare of societies increase across the world. Access to a diversity of consumer goods, new technologies, methods of management and knowledge, as well as to institutional systems tested elsewhere are some more benefits.

This paper is intended to analyse economic benefits of the globalisation process to society and enterprises active in the global market.

Globalisation brings both positive and adverse effects. Supporters of the process cite the following advantages:

- It provides conditions conducive to cooperation of different societies for creation of economic and legal programmes;
- It maximises life expectancy owing to mass outreach of health care and prevention, rapid propagation of global culture via the electronic IT web;
- It allows for growth of international and intercontinental business corporations, providing for unlimited transfers of technology and labour;
- Possibility of and opportunity for counteracting poverty;
- It spreads the process of global communication via telecommunications, satellite TV and the Internet;
- The globalised world is united, free from wars and borders.

Opening of the economy to the world creates an opportunity for propagation of state-of-the-art, competitive manufacturing technologies, introduces innovation to many areas of life, mobilises economic activity, integrates individuals of different cultures, and enables free movements of people over increasingly shorter periods of time.

Notion and nature of globalisation

Specialist literature offers a number of definitions of globalisation. Difficulties with exhaustive definitions relate, among other things, to the range of globalisation, spanning not only economic but also political, social and culture sciences. It is reasonable to claim, therefore, that the number of globalisation theories is close to the number of disciplines of the broadly-understood social sciences [Kozłowska-Makoś, 2007, pp. 123129]. The term 'globalisation' was first employed by the English sociologist Ronald Robertson in mid-1980s with reference to religious and cultural phenomena in the contemporary world. As he saw it, 'globalisation as an idea denotes both a shrinking world and an expansion of understanding of the world as a whole'. These both factors strengthened global interdependences and view of the world as a whole in the 20th century. Societies and religions brought closer by the process of globalisation were expected to lead to universal ethics and value system shared by the global community. The most common interpretations of globalisation are listed below.

The word 'globalisation' is generally employed to define phenomena in two principal areas: sociological and economic. It is always stressed that the phenomena described are international in range and an extraordinary rate of spreading owing to the technological revolution is their characteristic feature [Chodyński, 2006, pp. 9-13].

Technological and scientific progress

Socio-cultural transformations are largely driven by scientific and technical progress, mainly in means of communication and transport, and promotion of principles governing the

liberal market economy by global economic players. Fascination with scientific achievements and growing dependence of man on technical equipment, prevalence of economy and its rules over other areas of life have determined the nature of contemporary transformations, had an overwhelming effect on human life, its possibilities, perception of the world, relations with others, place and role in social structures, and have contributed to emergence of new social divisions [Polak, 2009, p.217].

Table 1

Selected definitions of globalisation

Author	Definition of globalisation
W. Szymański	Process of demolishing state boundary barriers for the market. ... Free flows of capital, information, production factors and goods lays new foundations for diversifying countries and people. ... New roles are acquired by supranational corporations which become key beneficiaries and subjects of globalisation.
J. E. Stiglitz	Closer integration of states and individuals worldwide caused by a massive reduction in costs of transport and telecommunication and liquidation of man-made barriers to flows of goods, services, capital, knowledge and (to a lesser extent) people across countries.
M. Waters	Process of weakening geographical restrictions on social and cultural contracts and people becoming increasingly aware of this weakening impact
A. Giddens	Worldwide intensification of social relations which link remote places in such a way that local events can be affected by occurrences in distant locations, and vice versa.
A. Zaorska	Long-term integration activities at levels of economies, industries/ sectors and enterprises above state borders owing to expansion and intensification of various links leading to emergence of an interdependent economic system on the worldwide scale, i.e. a global economy.

Source: The author's own compilation on the basis of: W. Szymański. *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*. Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp.z o.o., Warszawa, 2002. – P,12-13; J.E. Stiglitz. *Globalizacja*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, p. 26; M. Waters. *Globalization*. Routledge, London, 1995. – P.3; A. Giddens. *Runaway world: how globalization is reshaping our lives*. Routledge, London, 2000. – P.64; W. Misiak, *Globalizacja, więcej niż podręcznik, społeczeństwa – kultura – polityka*, Difin, Warszawa, 2007. – P.12; A. Zaorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa, 2007. – P.17.

State-of-the-art technical tools provide for a global propagation of material and spiritual products of the market economy. Barriers of time and space have been overcome. Globalisation is a huge challenge to contemporary states, communities and individuals. It offers new chances, on the one hand, while generating a number of hazards, on the other. Technological progress and economic freedom give enormous opportunities to their beneficiaries [Eriksen, 2003, p.90].

Technical achievements to a considerable extent contribute to:

- Development of communication and transport;
- Creation or modernisation of new products;
- Introduction of new management methods.

Telecommunications and IT advancements in enterprise management facilitate e.g. separation of certain business processes, shifted to countries with lower costs of production. It also drives development of intellectual capital and economies based on information and knowledge.

Technical progress pushes up demand and diversity of new and modernised products, production processes and capacities are overhauled, manufacturing systems are altered. Current production processes rely on new technical and organisational solutions, processes are increasingly automated and robot-supported, operational intensity and productivity of manufacturing equipment rise stimulated by application of new technical solutions.

It should be noted technical progress and globalisation interact with each other. On the one hand, technological progress accelerates the globalisation process, the so-called technoglobalism, that is, globalisation of technology, a tendency to internationalise creation, application and propagation of technologies, is spreading, on the other hand.

Benefits of globalisation to manufacturers

Availability of supranational capital is the fundamental benefit to manufacturers, the key player in the global market which comes as production (foreign direct investment, FDI, portfolio investment) and financial (mainly venture) capital. It grows in power as successive barriers to its free flows and freedom of operations are toppled. It is characterised by enormous mobility in space, ex-territoriality, liquidity and lightness. It penetrates the world in search of best conditions, poses increasing requirements to states and commonly gets what it wants.

Beginning with late 1970s, corporations have been subject to the following processes:

- Outsourcing of own production which is contracted outside;
- Downsizing of business;
- Reengineering – structural shifts to fit state-of-the-art, computerised organisation (above all, liquidation of middle-level management);
- Offshoring – transfer of business processes abroad.

For manufacturers, benefits of globalisation are conditioned by presence of global economic organisations and availability of their aid (crediting) for purposes of development and continuing market operation.

Economic policies of states, and thereby standardisation of economic solutions, are substantially affected by global economic organisations (International Monetary Fund, IMF, the World Bank, WB, the World Trade Organisation, WTO, and Organisation of Economic Cooperation and Development, OECD), regional economic organisations and groupings, as well as a system of multilateral international agreements which impose certain obligations on states. Membership of international economic organisations improves reliability and prestige and opens a range of crediting opportunities. International systems of e.g. trade in goods, services, an international currency system, flows of production and financial capital, environment protection came into being after the Second World War [Oziewicz, 2007, p.132].

Benefits to manufacturers derive from the very nature of globalisation, based as it is on:

- Technological progress;
- State-of-the-art transport and communications;
- Rising economic efficiency;
- Reduction of space barriers;
- Liberalisation of transfers.

Globalisation is a path to success for creative entrepreneurs who know economic principles and are able to put them in practice in the context of economic globalisation.

Improved competitiveness of enterprises as a benefit to consumers

Competitiveness involves production of top-quality goods to attract and retain customers. Avoidance of external costs of economic activities, minimising liabilities (to workers, the local environment, the state) and maximisation of special privileges are central strategies of capital and sources of competitive advantage. Everything in the economy is subordinated to maximisation of business profits and reinforcement of market standing. What started as a means to ends has become an end in itself: the drive to acquire and preserve capital.

Competition between transnational enterprises encompasses production of both goods and services. Struggle for customers prevails in the market as they have the deciding part in choosing a brand or a service [Wolak-Tuzimek, 2013, p.67].

Businesses compete for better competitive standing and advantage. Large enterprises with many employees, high overheads and welfare spending lose in the national, regional and global rivalry. They incur excessive liabilities to the state, workers and their trades unions. At a time of technical progress, escalating market variability and demand for novelties, they are insufficiently mobile and unable to respond to market signals fast enough.

As parts of the public acquire more wealth, the demand for increasingly state-of-the-art and luxury goods and services rises. Development standards of the service sector, both basic and meeting higher and more personalised requirements, determines standards of public well-being and success of particular businesses. Private enterprise is promoted. Small, especially service enterprises do not require highly qualified staff and substantial capital outlays, are more flexible and adaptable to changeable market circumstances. Development of the small enterprise sector is viewed as a path to social advancement, development of the middle class, economic growth and reduction of unemployment. Small businesses are capable of fulfilling customer expectations and adapting their product range to market requirements more rapidly.

Conclusion

Globalisation is a management concept oriented towards world markets and involving formulation of objectives and ways of their attainment in the context of international operations. It is thus a strategy for an enterprise dependent on the global economic situation. The drive to acquire markets in various regions of the world is its underlying assumption. It is not a swift and one-off measure, rather a continuing process. Due to barriers to controlling new markets, for example, the process is relatively long and commonly occurs in stages: the domestic, international, multinational and global stage.

Globalisation contributes to liquidation of many restrictions on full production capacities of enterprises. Products are treated as global standards, global competition develops, new worldwide industries emerge. Corporations implement state-of-the-art, global results of research and development work to economic practice. Links become closer between investments, foreign trade, capital flow and opportunities for use of new technologies. In the face of privatisation and growing participation of private and public entities in socio-economic activities, the role of the state is undermined, new possibilities produce new chances that enhance development potential of economies.

It must be stressed in summary that globalisation has a number of advantages. First of all, it brings culturally and geographically distant countries closer, fosters sharing of information, ideas and potentials, supports propagation of better, more productive or more environment-friendly technologies. In addition, globalisation accelerates transfer of development factors and intensifies competition, which triggers innovation and spreads knowledge.

Reference:

- 1.Chodyński A. Elastyczność przedsiębiorstwa na globalnym rynku - aspekty rozwojowe. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Seria Zarządzanie i Marketing, z.2/2006.
- 2.Eriksen Th. Tyrania chwili, Warszawa, 2003.
- 3.Giddens A. Runaway world: how globalization is reshaping our lives. Routledge, London, 2000.
- 4.Kozłowska-Makoś D. Szanse i zagrożenia łączenia się małych i średnich przedsiębiorstw na rynku finansowym. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, nr 20/2007.
- 5.Misiak W. Globalizacja, więcej niż podręcznik, społeczeństwa – kultura – polityka, Difin, Warszawa, 2007.
- 6.Olak A. 10 LAT DOŚWIADCZEŃ POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ. Technická univerzita v Košiciach Letecká fakulta AIR TRANSPORT 2014. Zborník príspevkov pri príležitosti Týždňa vedy a techniky Katedra mankamentu leteckej prevádzky. Košice, 2013. – S. 106-117.
- 7.Olak A., Labuzik M. Europska Unia. Wybrané Témy. Stowarzyszenie EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ, Ostrowiec Św., 2013.

8. Oziewicz E. Dylematy rozwoju gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych, Wydawnictwo UG, Gdańsk, 2007.
9. Polak E. Globalizacja a zróżnicowanie społeczno-ekonomiczne, Difin, Warszawa, 2009.
10. Słowik J., Ślusarczyk B. Status and trends of tourism development in the light of the results of studies on the competitiveness of the counties of Podkarpacie Province, Central European Review of Economics & Finance, Faculty of Economics Kazimierz Pułaski University of Technology and Humanities in Radom, Poland, 2013.
11. Stiglitz J.E. Globalizacja. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2005.
12. Szymański W. Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia. Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp.z o.o., Warszawa, 2002.
13. Ślusarczyk B. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski. Teoria i praktyka, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa, 2011. – S.13-15.
14. Waters M. Globalization. Routledge, London, 1995.
15. Wolak-Tuzimek A. Enterprises in conditions of globalization In E.Weiss, M.Pawęska (eds.) Enterprise- new challenges. Theory and practice. York University, Alabama, USA, 2013.
16. Zaorska A. Korporacje transnarodowe. Przemiany oddziaływania, wyzwania, PWE, Warszawa, 2007.

MIEJSCE KAPITAŁU KREATYWNEGO W GLOBALNEJ GOSPODARCE

Kluczem do naszej współczesności, a zdaniem wielu – także do przyszłości stało się słowo odnawiane we wszystkich językach świata: globalizacja.¹ Jej najważniejszym wymiarem jest globalizacja gospodarki, której czynniki produkcji – bogactwa naturalne, kapitał, technologia i siła robocza – a także produkty i usługi krążą po całym świecie.² Wiąże się z tym przewartościowanie, które nastąpiło w wyniku rozwoju mediów docierających w każdym czasie do każdego miejsca na ziemi. Rozwój Internetu upowszechnił interaktywną komunikację, bezpłatny dostęp do informacji, poprawił możliwość edukacji. Jednocześnie nasiliły się inwestycje zagraniczne i zaczął się intensywny transfer kapitałów od finansowego do ludzkiego. Przemierzając się po świecie człowiek wraz ze swoimi poglądami, przekonaniem, wartościami kształtował rzeczywistość gospodarczą. Wykorzystywał do tego kulturę, która od zarania dziejów była narzędziem, utożsamianym przez jednostki czy zbiorowości za element wskazujący na więzi tożsame z tradycją lub nowoczesnością. Pozwalała to ludziom na podejmowanie decyzji, zarówno w życiu prywatnym jak i zawodowym, kształtując i projektując sytuacje, w których się znaleźli.

Znajduje to odzwierciedlenie w «wierności kultowej» lub kreatywności, która zmusza człowieka do «wyjścia poza schemat». Wykorzystując obie cechy w swoich globalnych wędrówkach; rzeczywistych czy wirtualnych ludzie zaczęli przejmować lub kształtować świadomość swoją i innych.

Ma to istotne znaczenie w XXI wieku, w którym zmieniają się wartości, a nowe treści tworzone przez ludzi stanowią swoistą aktualizację wartości dostosowanych do wymogów współczesności. Znajduje to odzwierciedlenie w produktach oferowanych przez przedsiębiorstwa, formach współpracy gospodarczej, zachowaniu ludzi, które zmieniło się dzięki postępowi technicznemu. Wśród różnorodnych społeczności znajdziemy grupy lub indywidualne postaci, które wyróżniają się z tłumu indywidualizmem, kreatywnością, niestandardowością, różnorodnością opartą o własne ideały. Tacy ludzie w dzisiejszym świecie tworzą tzw. kapitał kreatywny.

Celem opracowania jest próba wskazania miejsca kapitału kreatywnego w globalnej gospodarce. Postawiono tezę, iż to kreatywni ludzie, indywidualiści, przyczyniają się do wprowadzania zamian, najczęściej o charakterze innowacyjnym. Rozważania prowadzono w oparciu o dostępną literaturę przedmiotu.

Wpływ globalizacji na cywilizację i życie ludzi

Pojęcie globalizacja po raz pierwszy zostało użyte przez R. Robertsona w 1985 roku. Powiedział on, iż: globalizacja jest zespołem procesów, które współorganizują wspólny świat³. Ma charakter wielowymiarowy, objawiający się między innymi w szybkości zachodzących zmian. Ważną cechą jest integracja podmiotów w skali międzynarodowej.

W kontekście zmian ekonomicznych i kulturalnych zachodzących w ogólnosięciowym wymiarze ludzie dążą do lepszego życia. Ma to odzwierciedlenie w ujmowaniu globalizacji w aspekcie uniwersalizmu. Przestrzeń geograficzna nie ma znaczenia w relacjach globalnych między ludźmi. Wynika to jak określa A. McGrew z wielości powiązań i wzajemności oddziaływań państw i społeczeństw, tworzących obecny system światowy.⁴

¹ Elementy nauki o przedsiębiorstwie, red. St. Marek, Fundacja na rzecz Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin 2001, s. 133.

² Tamże s. 134

³ W. J. Cynarski, Globalizacja a spotkanie kultur, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2003, s. 17.

⁴ A. Zorska, Ku globalizacji?: przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej, PWN, Warszawa 2002, s. 15.

Globalizacja jest połączeniem wielowymiarowych procesów, które mają charakter społeczny i ekonomiczny oparty o postęp techniczny. Rozwija się ogólnoswiatowa gospodarka, doprowadzając do wzrostu zależności między społeczeństwami. Następuje również rozwój korporacji. Przedsiębiorstwa łączą się tworząc fuzje, alianse, mające przyczynić się do zwiększenia ich pozycji konkurencyjnej tym razem na rynku globalnym.

Tworzenie kompleksów przedsiębiorczości, firm, które potrafią się dopasować do zmiennych warunków, presja na rozwój wiedzy i rywalizacja o przyszłość to doskonała egzemplifikacja odejścia od zasad neoklasycznej mikroekonomii. W mediach i poprzez media korporacje transnarodowe kreują potrzeby, zmierzając do ujednoczenia konsumpcji. Powoduje to, że przedsiębiorstwa propagują jeden masowy styl kultury. Styl ten jest rozpowszechniany poprzez oddziały, filie przedsiębiorstwa ulokowane w innych krajach.⁵

Masowość komunikacji dzięki Internetowi wpływa na rozszerzenie i wzrost liczby kontaktów z innymi grupami społecznymi. Światowy rynek narzuca ludziom styl życia nastawiony na konsumpcję. Globalne wzorce powodują, iż ludzie im się podporządkowują; np. od lat siedemdziesiątych widoczny jest wpływ kultury amerykańskiej w krajach europejskich, jednocześnie następuje ożywienie migracyjne i emigracyjne.

W latach dziewięćdziesiątych szczególnie widoczne były migracje ze wsi do miast. Następnie można zauważyć odejście od wiejskiego stylu życia w kierunku stylu bliższego globalnym wzorcom, tj. modzie, rozrywce czy wzorcom kulinarnym.⁶ Transgraniczność przepływu siły roboczej wiąże się z przekraczaniem granic przez wartości niematerialne co powoduje że powstaje środowisko społeczne wspólne dla mieszkańców świata. Takie środowisko tworzą przedstawiciele kapitału kreatywnego. Kapitał kreatywny jest zasobem właściwym ludziom, którzy współpracują i funkcjonują w nowych warunkach wykorzystując swoją kreatywność. Dzieje się tak ponieważ między ludźmi zanikają granice, co jest możliwe dzięki Internetowi. Jednostki mogą wpływać na polityki i państwa.

Czas szybko płynie, a następujące zmiany powodują nierówności nie tylko pomiędzy rozwijającymi się państwami, ale głównie pomiędzy ludźmi. Widoczne jest to w kontekście społecznym poprzez cechy kulturowe.

Interpretując zachowania ludzi, które zachodzą pod wpływem sytuacji na świecie pierwszym elementem, na który należy zwrócić uwagę są uwarunkowania polityczne. To w zależności od uwarunkowań politycznych pewne formy zachowań, wartości, rzeczy, innowacji mogą zostać zachowane lub zmienione. W sytuacji zmian globalnych cechy opisujące społeczności tj. kultura, pochodzenie, wartości, zaczynają tracić na znaczeniu, a budowana zostaje kultura powszechna, którą można określić jako kulturę publiczną, globalną.

Ważne w tym wszystkim jest również miejsce, w którym funkcjonuje jednostka. Z reguły zaczyna powstawać więź z tym, iż w przypadku osób kreatywnych ta więź ma nie jest, aż tak silna. Poczucie świadomości związane z miejscem będzie właściwe jednostkowe poprzez socjalizację ze względu, iż każda jednostka wchodzi w interakcje z otoczeniem.

Globalizacja i kultura masowa spowodowały, iż siła lokalnych tożsamości uległa zmianie. Mimo, że globalizacja zmienia charakter przestrzeni to co dzieje się w jednym miejscu na świecie wpływa na sytuację w innym miejscu. Wiąże się to z wpływem technologii, której zasięg sięga poza granice państw. Czas nie stanowi przeszkody stąd ludzie kreatywni pracują w systemie zdalnym w różnych miejscach przesyłając swoje komunikaty do najdalszych zakątków świata. Podejmują się działań, o charakterze kulturalnym, stąd w gospodarce światowej rośnie znaczenie przemysłów opartych o kulturę. Popularność przemysłów kultury wiąże się próbą jej komercjalizacji. Jest to zaś ważny element wpływu na gospodarkę, w którym wykorzystuje się kreatywność ludzką. Stąd też wpływ tradycji staje się słabszy, co wynika z otwartości granic, i procesów globalizacyjnych. Wszelkie zmiany ideologiczne powodują również uniwersalizm wartości. Takie podejście ma czysto

⁵ W. Szymański, *Globalizacja: wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001, s. 60.

⁶ Zob. M. Czerny, *Globalizacja a rozwój: wybrane zagadnienia geografii społeczno gospodarczej świata*, PWN, Warszawa 2005, s. 9.

ekonomiczny charakter przekłada się bowiem na homogeniczne zachowania klientów. Wszak globalizm to ideologia władzy, forma panowania, intelektualny kamuflaż maskujący rzeczywiste interesy potężnych i wpływowych elit”.⁷

Sily wpływające na rozprzestrzenianie się kreatywnych ludzi

Procesy globalizacyjne mają na celu ujednoczenie świata. Ma to przełożenie w ekonomii. Wiąże się z kulturą, reprezentowaną wśród społeczności żyjących w różnych warunkach, którzy stają się nabywcami towarów masowych. Wpływ globalizacji jest olbrzymi. Nie wiąże się tylko ze zmianami konsumpcyjnymi, ale zmiany zachodzą również w sferze mentalnej człowieka. Przyjmowanie za własne «uniwersalnych» wzorców, które są propagowane przez media, polityków, przedsiębiorstwa, dostęp do najnowszych osiągnięć techniki ułatwił komunikację, dzięki której ekspansja wielkich korporacji została w znacznym stopniu ułatwiona. Globalizacja sprawiła, że powiększył się potencjał technologiczny świata. Stąd działalność gospodarcza i praca w coraz większym stopniu polega na wytwarzaniu i przetwarzaniu informacji, symboli, kodów i wiedzy. To co materialne i symboliczne tworzy współcześnie nierozzerwalny amalgamat. Bez jednego nie ma drugiego. Następuje przesunięcie konsumpcji w stronę dóbr niematerialnych, w tym dóbr kultury.⁸ Zmiana w przestrzeni społecznej następuje poprzez szereg elementów do których zaliczamy wielokulturowość. Globalnie następuje przenikanie i modyfikacja rozwiązań. Wśród nich zaś znajdziemy kreatywność jako cechę stającą się zasobem nie tylko ludzkim ale i ekonomicznym. Kreatywność nie jest cechą elitarną, ale jest szczególnie widoczna w przypadku przedstawicieli klasy kreatywnej.

Podstawę definicji klasy kreatywnej zaproponowanej przez Richarda Florydę stanowi gospodarka. Autor stwierdził, iż klasa ta czerpie swoją tożsamość z roli dostawców kreatywności. Przyjmując, że kreatywność jest siłą napędową wzrostu gospodarczego, to ta klasa stała się dominującą w społeczeństwie. Mimo, iż Florida wyróżnia, że klasa kreatywna posiada odpowiednią siłę, talent i liczebność, jej członkami jest całe społeczeństwo – «mającą okazję przekształcić wewnętrzne poszukiwania własnej duszy w prawdziwą energię prowadzącą do odnowy i transformacji».⁹

Klasa kreatywna składa się z:

– superkreatywnego rdzenia, którą tworzą naukowcy, inżynierowie, artyści estradowi, aktorzy, projektanci i architekci, poeci i powieściopisarze, a także przedstawiciele środowisk opiniotwórczych współczesnego społeczeństwa – autorzy literatury faktu, wydawcy, postaci świata kultury, analitycy, twórcy think – tanków itp. Inżynierowie, architekci, filmowcy. Praca tych ludzi wiąże się z rozwiązywaniem ale i wyszukiwaniem problemów;

– kreatywnych profesjonalistów czyli przedstawicieli świata biznesu i finansów, prawników, pracowników służby zdrowia i pokrewnych obszarów. Są to osoby, zajmujące się rozwiązywaniem złożonych problemów, które wymagają samodzielnego podejmowania istotnych decyzji oraz wykształcenia.¹⁰

Ważnym jest jednak, iż reprezentanci klasy kreatywnej osiedlają się tam, gdzie panuje tolerancja, talent i występuje technologia. Wpisują się więc w globalną podróż w miejsca, które są dla nich przyjazne, pozwalają na społeczno – kulturowe życie w oparciu o swój styl. To wiąże się często z funkcją ekonomiczną opartą o zatrudnienie. Wykonywanie danej pracy nie jest tożsame z narodowością, kolorem skóry, reprezentowanymi poglądami politycznymi czy wyznaniem religijnym, a wyznaczone jest przez profesjonalizm ludzi. Bowiem udział ludzi zaliczonych do klasy kreatywnej, kreatywnego rdzenia czy profesjonalistów wiąże się z

⁷ J. Zadanecki, Tożsamość partykularna, tożsamość globalna, biopolityka, [w:] Globalizacja i my. Tożsamość lokalna wobec trendów globalnych, red. R. Piekarski, M. Graban, Wyd. Universitas, Kraków 2003, s. 106

⁸ J. Hausner, Kultura w cywilizacji informacyjnej. Wprowadzenie. [w:] Od przemysłów kultury do kreatywnej gospodarki, red. A. Gwóźdź, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 7

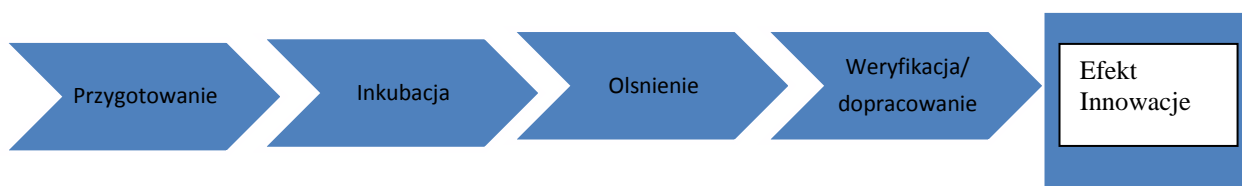
⁹ R. Florida., Narodziny klasy kreatywnej, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 21-23

¹⁰ Zob. Florida R., The Rise of the Creative Class, New York, 2004, s. 8, 69, 328, Florida R., Narodziny klasy kreatywnej, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 83-84,

preferencjami indywidualnego stylu życia, zaspokojenia potrzeb, które nie zawsze mają standardowy charakter. Z tym stylem życia łączy się własna tożsamość tych osób. Wiąże się z nią również szereg działań wynikających z zainteresowań, ról społecznych, ale głównie związanych z kreatywnością. Każde miasto, wieś, miejsce na swoją tożsamość wyrażaną najczęściej poprzez kulturę. Wymienione przez Floridę grupy zawodów należą do innowacyjnych i opartych o wiedzę. Cechują się wysoką samo motywacją ze względu na pracę w mało ustrukturalizowanym środowisku co wiąże się najczęściej z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Jest to efektem rozwoju przedsiębiorczości, w obliczu której zmienia się charakter pracy i zatrudnienia. Wiąże się to ze zmianami na rynku pracy opartymi o samozatrudnienie, adaptacją do nowych zadań, technologii, sieci połączeń, tworząc też «nowe znaczące formy»¹¹

Element globalizacji związany z «rozprzestrzenianiem» się klasy kreatywnej, wiąże się z zjawiskiem obserwowanym w krajach rozwiniętych. Rozwój ten wiąże się z «kreatywną ekonomią», charakteryzującą się innowacyjnością i oparciem na badaniach, finansowanych głównie ze względu na patenty i wpływy z tego wynikające. Globalną cechą, które jest niezwykle ważna to «rozprzestrzenianie» się przedstawicieli klasy kreatywnej. Nie ma znaczenia miejsce, region, zasoby, infrastruktura czy polityka zaś ma znaczenie otwartość, zróżnicowanie, i swoboda w wyrażaniu swojej kreatywności.¹²

Ludzie kreatywni tworzą nowe formy, rozwiązania, a wielkowymiarowość efektów ich pracy stanowi o przewadze konkurencyjnej. Kreatywność ujawniana w działalności technicznej wspiera kreatywność na polu kultury. Powstające w umysłach ludzkich pomysły są często finansowane w ramach prac badawczo – rozwojowych występujących w układzie procesu (rys. 1).



Rys. 1. Proces kreatywności

Źródło: opracowanie własne.

Kreatywność jest cechą dostępną dla wszystkich ludzi nie tylko dla przedstawicieli klasy kreatywnej. Można uznać, iż klasa kreatywna stanowi główny trzon kapitału kreatywnego. Kapitał kreatywny jest bowiem zasobem właściwym ludziom, którzy współpracują i funkcjonują w nowych warunkach wykorzystując swoją kreatywność.

Pod pojęciem warunków niezbędnych dla przyciągnięcia i zatrzymania wysokiej jakości kapitału ludzkiego rozumie się połączenie najzdolniejszych pracowników, atmosfery tolerancji i otwartości oraz poziomu technologicznego zgodnie z koncepcją Floridy.

Poprzez takie ujęcie kapitału ludzkiego nastąpiła zmiana: ludzie, których niegdyś uważano za indywidualistów i dziwaków ocierających się o boheme, zostają teraz umieszczeni w samym sercu procesu innowacyjnego i rozwoju gospodarczego. Z kolei te zmiany w gospodarce i miejscu pracy pomagają propagować i legitymizować podobne zmiany w całym społeczeństwie.¹³

¹¹ R. Florida, *The rise of the creative class*. Basic Books, Nowy Jork 2004, s. 68

¹² R. Florida, *Cities and the creative class*, American Sociological Association, Nowy Jork 2003, s. 7-8

¹³ R. Florida., *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 29

Z badań wynika, iż do klasy kreatywnej należy obecnie jakieś 38,3 mln Amerykanów, mniej więcej 30% ogółu zatrudnionych.¹⁴ Model Floridy znajdował zastosowania analityczne niezależnie od kraju i obranego poziomu agregacji danych.

W Wielkiej Brytanii klasa kreatywna w Anglii i Walii to prawie 40% siły roboczej, koncentruje się w miejscach tolerancyjnych, które oferują możliwości uczestniczenia w kulturze. Londyn – centrum europejskiego biznesu – okazał się centrum klasy kreatywnej.

Analiza dotycząca Chin podkreślała wpływ ustroju politycznego na klasę kreatywną: ograniczona mobilność, niskie wydatki na badania i rozwój, specjalne strefy ekonomiczne zaburzają naturalny przepływ talentu i technologii, leżący u podstawy teorii Richarda Floridy. Najważniejszym czynnikiem wpływającym na tworzenie się klasy kreatywnej w Chinach okazała się obecność uniwersytetów, stanowiących zarówno centrum edukacyjne jak i technologiczne. Również w przypadku Szwecji, zaobserwowano wzrost znaczenia uniwersytetów dla kreatywnego regionu – w przeciwieństwie do Kanady, gdzie uniwersytety okazały się istotne dla tworzenia talentu.¹⁵

Florida przedstawił międzynarodowe porównanie udziału klasy kreatywnej w całej populacji pracujących, które może być interpretowane jako stopień transformacji poszczególnych krajów w gospodarkę opartą na wiedzy.¹⁶

Największa liczebność klasy kreatywnej charakteryzuje Irlandię, kolejno Belgię, Australię, Holandię i Nową Zelandię. Szósta lokat przypada Estonii, siódma Ukrainie, potem znajduje się Kanada, Finlandia, Islandia i dopiero na jedenastej pozycji Stany Zjednoczone. Oczywiście wynika to z zestawień liczebności klasy kreatywnej liczonej wg zawodów. Polska zajmuje dwudziestą szóstą pozycję w zestawieniu. Polska klasa kreatywna liczy nieco ponad trzy miliony osób.¹⁷

Ludzie zaliczani do klasy kreatywnej tworzą wartość dodaną, ze względu iż kreatywność jest ceniona coraz wyżej. W świecie sieciowych zakupów, elastyczność, różnorodność, które są podstawą pracy ludzi kreatywnych stanowią o wartościach, uznawanych w zunifikowanej rzeczywistości. Dzieje się tak często dlatego, iż efekty pracy kreatywnych ludzi stają się kolejnym produktem globalnym, który prawdopodobnie dzięki ich dalszej pracy zostanie zmieniony za jakiś czas innym. Należy podkreślić, iż cecha kreatywności nie jest tylko zastrzeżona dla przedstawicieli zawodów zaliczanych do klasy kreatywnej (rys. 2).

Dzięki kategorii kapitału ludzkiego dokonał się diametralny zwrot w myśleniu o gospodarowaniu co najmniej w kilku aspektach, a przede wszystkim w zakresie kryteriów i uwarunkowań zdolności konkurencyjnej poszczególnych krajów oraz możliwości zmniejszenia dystansu rozwojowego. Uważa się bowiem, że aby włączyć się skutecznie do konkurencji światowej nieodzowne jest generowanie gospodarki rynkowej nowego typu – gospodarki opartej na wiedzy, w której wykształcenie, kwalifikacje i umiejętności twórczego myślenia będą mieć priorytetowe znaczenie.¹⁸

W zmieniającym się świecie twórczość ta w najniższej postaci występująca jako kreatywność jest cechą, dzięki której ludzie dokonują zmian. Tworzą na poziomie egalitarnym a efekty swojej pracy upowszechniają. Najczęściej efektem działań kreatywnych są innowacje, zaś zmiany zachodzące w globalnym otoczeniu istotnie wpływają na proces tworzenia i wdrażania innowacji. Sprostanie globalnym problemom wiąże się z

¹⁴ R. Florida., *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 88

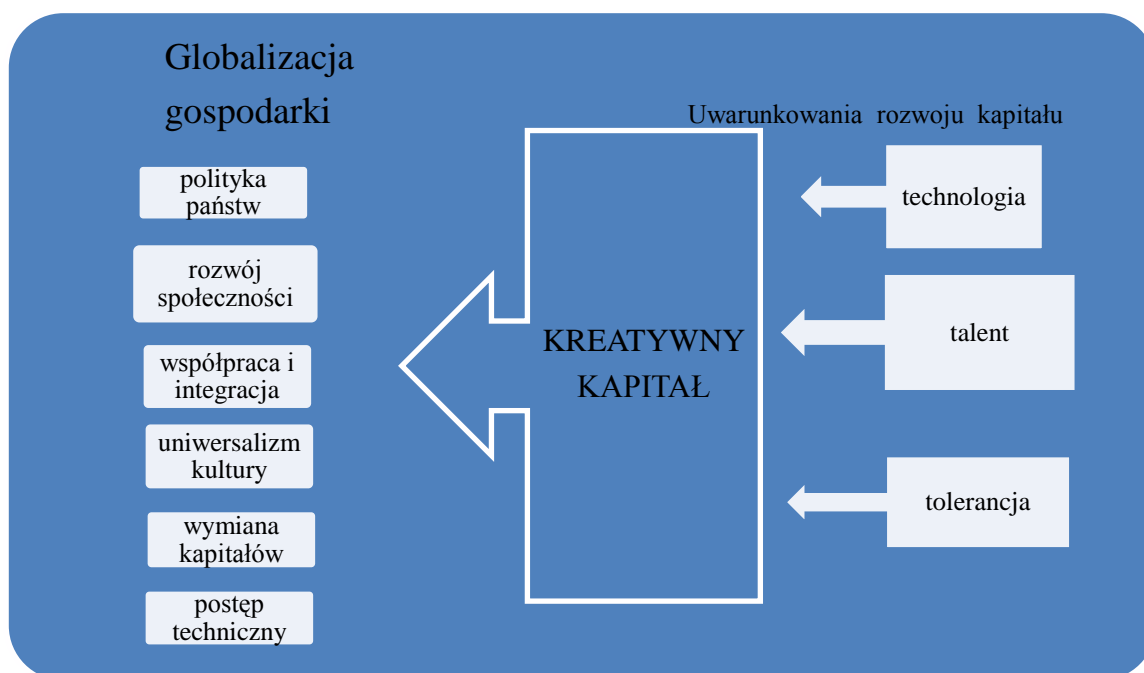
¹⁵ *Klasa kreatywna w Polsce*, Technologia, talent, tolerancja, red. K. Klincewicz. Wyd. UW, Warszawa 2012, s. 58 - 59

¹⁶ *Klasa kreatywna w Polsce*, Technologia, talent, tolerancja, red. K. Klincewicz. Wyd. UW, Warszawa 2012, s. 18 - 19

¹⁷ *Klasa kreatywna w Polsce*, Technologia, talent, tolerancja, red. K. Klincewicz. Wyd. UW, Warszawa 2012, s. 21

¹⁸ B. Ślusarczyk, *Kapitał ludzki jako czynnik determinujący zdolność konkurencyjną gospodarki narodowej [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Z. 6, Kapitał ludzki i intelektualny. Cz. 1 / red. nauk. M. G. Woźniak ; Uniwersytet Rzeszowski, Wydaw. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2005, s. 285*

poszukiwaniem rozwiązań, które często mają formę innowacji. Wsparcie innowacji najczęściej odnosi się do przedsiębiorstw, tworzenia centrów, klastrów miejsc, w których zachodzą interakcje społeczne. Często miejsca te przyciągają ludzi kreatywnych.



Rys. 2. Wybrane obszary oddziaływania kapitału kreatywnego
Źródło: opracowanie własne.

W globalnym świecie chodzi również o to aby wykorzystać posiadany kapitał. Kreatywni ludzie są zaś kapitałem, który posiada nie odkryte możliwości. Należy też zaznaczyć, iż na kapitał kreatywny zarówno wewnątrz organizacji jak i na zewnątrz oddziałuje szereg czynników. Na podstawie badań¹⁹ można uznać, iż talent, tolerancja, technologia są tymi czynnikami, które wpływają na jego rozwój.

Wszelkie zmiany zachodzące z wykorzystaniem kreatywności pochodzą od ludzi. Mają one postać działań, konkretnych produktów czy też procesów. Poprzez talent, tolerancje, technologie czynniki wyróżnione w metodologii Floridy można ocenić wpływ pracy kreatywnego kapitału na otoczenie, w którym żyje. Pomiar kreatywności nie jest prosty, a obszary, w których kreatywność zostaje wykorzystana są praktycznie nieograniczone. Kreatywność pozwala na «wyjście poza schemat» i «złamanie» obowiązujących reguł, które w globalnym życiu są mocno ujednolicone. Kreatywność występuje indywidualnie lub zespołowo, spotykamy ją realizując role prywatne i zawodowe. Obszary jej oddziaływania są praktycznie nieograniczone ze względu na różnorodność sytuacji, z którymi spotyka się człowiek w życiu. Dla ludzi kreatywnych podstawą zmiany będzie ich indywidualne wyobrażenie, często niezgodne, inne od standardów występujących w rzeczywistości. Takie podejście pozwala na «łamanie» granic ustalonych w zinternalizowanych społecznościach, korporacjach, państwach.

Ważnym jest, iż przedstawiciele kapitału kreatywnego w sferze ekonomicznej swoje umiejętności integrują na wszystkich poziomach. Dzieje się tak poprzez oddziaływanie czynników i podmiotów biorących udział w procesie globalizacji.

¹⁹ Por. R.A.Boschma, M. Fritsch, Creative Class and Regional Growth in Europe – Empirical Evidence from Eight European Countries. Jena Economic Research Papers, 2007, N.Clifton, P., Cooke, The ‘Creative Class’ in the UK: an initial analysis: Regional Industrial Research Report 46, Centre for Advanced Studies, Cardiff University, 2007, R. Florida, Ch., Mellander, H. Qian, „Creative China? The University, Human Capital and the Creative Class in Chinese Regional Development, 2008, Dostępny w Internecie http://www.creativeclass.com/article_library/category.php?catId=53

Podsumowanie

Podjęta tematyka jest niezmiernie szeroka i nie jest możliwe wskazanie w tak wąskim opracowaniu wszystkich miejsc, w których kreatywność występuje w globalnej gospodarce. Proces globalizacji wygenerował przepływ kultury, tradycji, zmiany tożsamości narodowych, systemów wartości. Konsekwencją globalizacji stały się migracje do innych krajów. Ludzie zmieniając miejsce życia wchodzą w różne kręgi kulturowe jednocześnie je rozbudowując o własne tożsame elementy. Tożsamość ludzi określa ich pozycję w otoczeniu. Tak jest w przypadku przedstawicieli klasy kreatywnej, kreatywność stała się w gospodarce „cenionym” towarem. Zatrudnianie pracowników o wysokich kwalifikacjach, często pochodzących z różnych grup społecznych, stało się kwestią przetrwania ekonomicznego. Ludzie kreatywni wolą różnorodne miejsca, tolerancyjne i otwarte na nowe idee. To pozwala im na kształtowanie własnego stylu życia.

Globalizacja sprawia, że zwiększa się «wykorzystanie» kreatywności jako cechy dostępnej dla szerokiego grona kapitału kreatywnego. Z tym wiąże się również zdobywanie kluczowych kompetencji. Świat bez granic to świat, który opiera się również o wyobrażenia ludzi kreatywnych. Mimo otwartości rynków, krajów na kreatywność nie ma monopolu. Efekty pracy ludzi kreatywnych stanowią odmienny produkt od «uniwersalnych» dóbr oferowanych w wymiarze globalnym. Etos kreatywności zmienia ludzi, łączących pracę ze stylem życia stąd swoją tożsamość w globalnym świecie ludzie określają poprzez niezliczoną ilość działań kreatywnych. Działania te są zaś często podstawą do zmian zestandaryzowanej gospodarki.

Literatura:

1. Boschma R.A., Fritsch M. Creative Class and Regional Growth in Europe – Empirical Evidence from Eight European Countries. Jena Economic Research Papers, 2007.
2. Clifton N., Cooke P. The ‘Creative Class’ in the UK: an initial analysis: Regional Industrial Research Report 46, Centre for Advanced Studies, Cardiff University, 2007.
3. Cynarski W.J. Globalizacja a spotkanie kultur, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, 2003.
4. Czerny M. Globalizacja a rozwój: wybrane zagadnienia geografii społeczno gospodarczej świata, PWN, Warszawa, 2005.
5. Elementy nauki o przedsiębiorstwie, red. St. Marek, Fundacja na rzecz Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin, 2001.
6. Florida R. Cities and the creative class, American Sociological Association, Nowy Jork, 2003.
7. Florida R. Narodziny klasy kreatywnej, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, 2010.
8. Florida R. The Rise of the Creative Class, New York, 2004,
9. Florida R., Mellander Ch., Qian H. Creative China? The University, Human Capital and the Creative Class in Chinese Regional Development, 2008, Dostępny w Internecie http://www.creativeclass.com/article_library/category.php?catId=53.
10. Hausner J. Kultura w cywilizacji informacyjnej. Wprowadzenie. [w:] Od przemysłów kultury do kreatywnej gospodarki, red. A. Gwóźdź, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, 2010.
11. Klasa kreatywna w Polsce, Technologia, talent, tolerancja, red. K. Klincewicz. Wyd. UW, Warszawa, 2012.
12. Olak A. 10 LAT DOŚWIADCZEŃ POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ. Technická univerzita v Košiciach Letecká fakulta AIR TRANSPORT 2014. Zborník príspevkov pri príležitosti Týždňa vedy a techniky Katedra mankamentu leteckej prevádzky. Košice, 2013. – S. 106-117.

13.Olak A., Labuzik M. Europska Unia. Vybrané Témy. Stowarzyszenie EDUKACJA NAUKA ROZWÓJ, Ostrowiec Św., 2013.

14.Słowik J., Ślusarczyk B. Status and trends of tourism development in the light of the results of studies on the competitiveness of the counties of Podkarpacie Province, Central European Review of Economics & Finance, Faculty of Economics Kazimierz Pułaski University of Technology and Humanities in Radom, Poland, 2013.

15.Ślusarczyk B. Kapitał ludzki jako czynnik determinujący zdolność konkurencyjną gospodarki narodowej [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Z. 6, Kapitał ludzki i intelektualny. Cz. 1 / red. nauk. M.G. Woźniak; Uniwersytet Rzeszowski, Wydaw. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, 2005.

16.Zadanecki J. Tożsamość partykularna, tożsamość globalna, biopolityka, [w:] Globalizacja i my. Tożsamość lokalna wobec trendów globalnych, red. R. Piekarski, M. Graban, Wyd. Universitas, Kraków, 2003.

17.Zorska A. Ku globalizacji?: przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej, PWN, Warszawa, 2002.

Економіка в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи

**Збірник матеріалів
III міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
23 – 27 березня 2015 р.**

Доповіді друкуються в авторській редакції.

Підп. до друку 24.04.2015. Формат 30 x 42/4
Папір офсет. Ризографія. Ум. друк. арк. 19,2.
Обл.-вид. арк. 19,2. Тираж 90 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.